

Ежеквартальный журнал о страховании

Форум

Декабрь | 9 | 2014

Буудь Здоров!

Маленькие советы
для большого
иммунитета



лучших горнолыжных
курортов мира

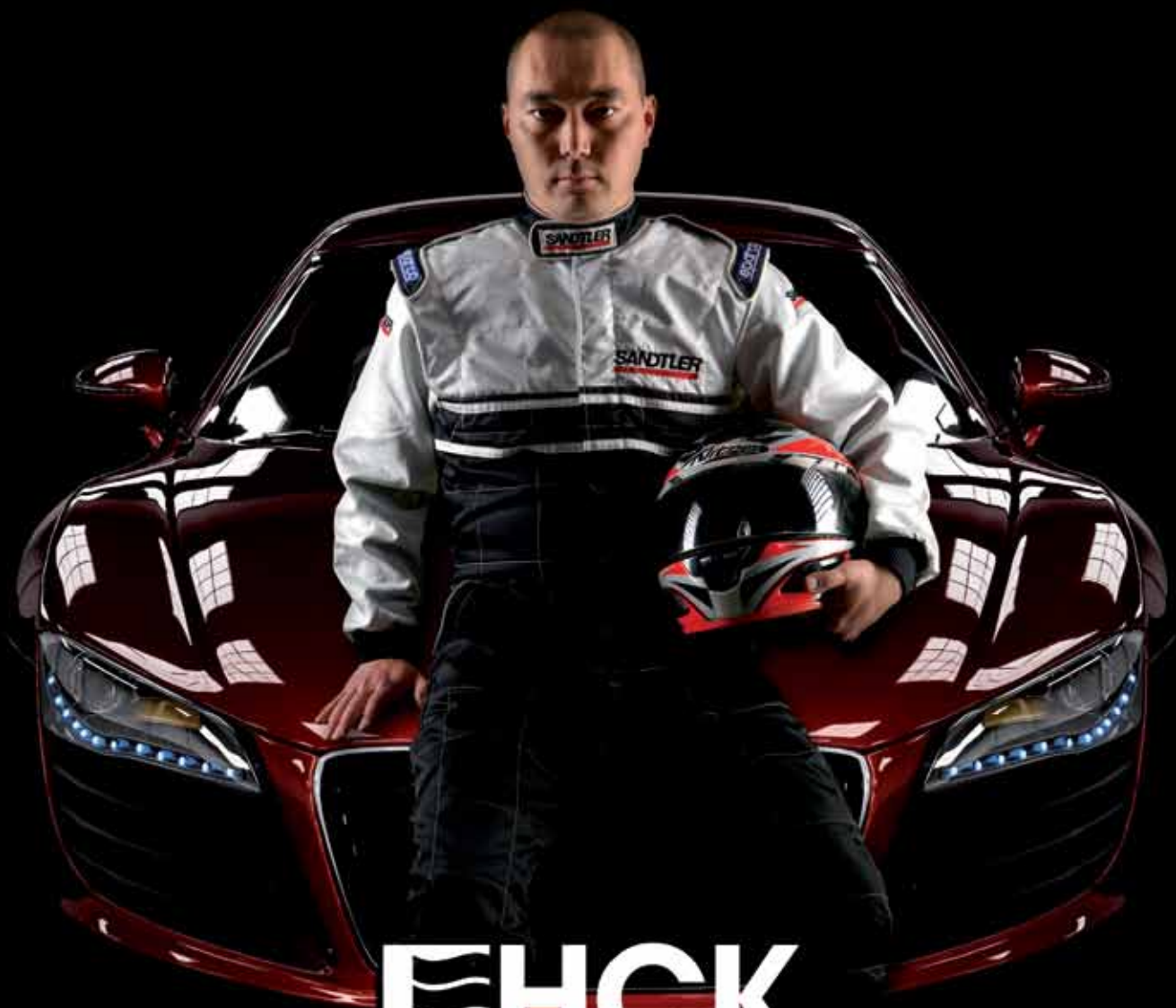
НОВЫЙ ГОД

Особенности
празднования
нового года
в странах мира

ПЕРВЫЕ
среди
страховщиков

ЧЕМПИОНАТ
по мини футболу

РЕЙТИНГ OTS&P
подтвержден на уровне B+



ЕНСК

сенімді сақтандыру
надежное страхование

РИСКОВ – МНОГО, СТРАХОВКА – ОДНА

24 часа в сутки 365 дней в году!

АВТОКАСКО от «НСК» —

это Защита Вашего бюджета в случае
повреждения или потери автомобиля

СЕЗОННОЕ СТРАХОВАНИЕ от 1 МЕСЯЦА

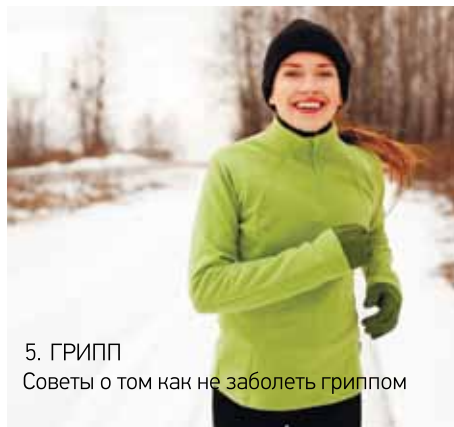
СКИДКА ДЛЯ ВОДИТЕЛЕЙ

ПРИ БЕЗАВАРИЙНОЙ ЕЗДЕ до 15%

 **2258** ЗВОНОК
БЕСПЛАТНЫЙ

 www.nsk.kz

СОДЕРЖАНИЕ



5. ГРИПП

Советы о том как не заболеть гриппом

4. БУУУДЬ ЗДОРОВ!

Интервью с доктором о гриппе

9. ВЫПЛАТЫ

10. ГОРНОЛЫЖНЫЕ

КУРОРТЫ МИРА

поездки в самый лучший курорт мира

12. ИСТОРИИ

Важные события 18 летней истории

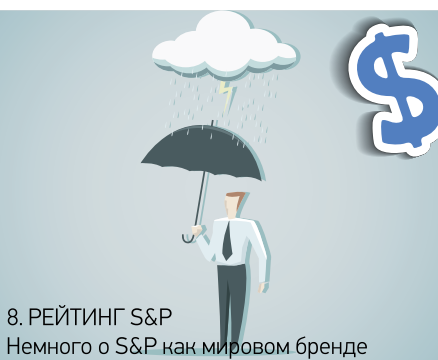


6. КОМАНДА

Вместе мы команда, вместе мы сила



26. ТЕХНО КОНКУРС



8. РЕЙТИНГ S&P

Немного о S&P как мировом бренде

14. НОВЫЙ ГОД

Как отмечают новый год в мире

16. О ВЫБОРЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

18. ИНТЕРЕСНОЕ О КАСКО

Продукт Каско

20. ОБУЧЕНИЕ В СУЗДАЛИ

Город Мастеров

21. ИНТЕРВЬЮ

23. ЧЕМПИОНАТ ПО

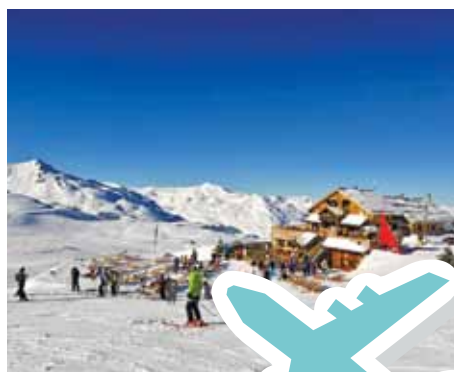
ФУТБОЛУ

Эко фестиваль

24. АГЕНТСКАЯ СЕТЬ

25. БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО

БИЗНЕСА



ПИСЬМО РЕДАКТОРА

Вот и подходит время новогодних праздников, потихоньку наступает то состояние, то самое настроение, которое нам знакомо еще с детства, которое мы так сильно любим и ждем весь год.

Дорогие коллеги, уважаемые партнеры и клиенты, от имени компании "НСК" желаю Вам, чтобы Новый Год принес много приятных событий и счастливых моментов, чтобы появились новые перспективы и воплотились в жизнь самые амбициозные цели! Хорошего настроения и исполнения самых заветных желаний в Новом, 2015 году!

Планируя предновогодний выпуск журнала, мы старались не перегружать читателей и выбрали самые интересные, полезные и приятные темы. Мы еще раз обдумали и проработали концепцию и дизайн "Форума". Ну и, конечно же, не забыли о приятных подарках, так что читаем и выигрываем ценные призы от компании "НСК" и журнала "Форум"

Главный редактор журнала "Форум"

Коскосиди Николай



Пархоменко Владимир
Александрович

**СЕМЕЙНЫЙ
ВРАЧ МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА
“OPEN CLINIC” ОБЩИЙ СТАЖ
РАБОТЫ - 10 ЛЕТ.**

Вакцинироваться от гриппа нужно обязательно?

Да! Но многие люди боятся осложнений или того, что они сделают прививку и при этом всё равно заболеют. В свою очередь я хочу сказать, что осложнений после вакцинации современными вакцинами практически не бывает. Местные реакции в месте введения в виде покраснения, болезненности встречаются в минимальном количестве случаев, возможно лёгкое нарушение самочувствия в виде насморка, дискомфорта в горле, даже лёгкой температурной реакции в течение 2–3 суток после введения, и эти симптомы проходят самостоятельно, что говорит о формировании правильного иммунного ответа на вакцину. А если у вас через месяц после вакцинации вдруг появились симптомы, похожие на грипп: горло заболело и температура поднялась, это не говорит о том, что у вас именно грипп, существует большое количество других вирусных инфекций и просто простудных заболеваний. Не забывайте, что грипп — это заболевание, протекающее с температурой выше 39 °С, с тяжелейшей интоксикацией, длящейся до 10–14 дней.

Какие плюсы? В момент введения вакцины организм начинает собираться с силами и реагировать защитой против всех инфекций одновременно. Получается, что вакцина не только оберегает вас от гриппа, но и обладает иммуномодулирующим действием, т. е. держит организм «в тонусе», чтобы он не заболел чем-то другим.

Есть мнение, что вирус гриппа каждый год мутирует, а значит, вакцина на него уже не сможет подействовать.

Будь ЗДОРОВ!

У ВАКЦИНАЦИИ ОТ ГРИППА СТОРОННИКОВ НЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ПРОТИВНИКОВ. НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНА ТАКАЯ ПРИВИВКА, НСК ПОПЫТАЛАСЬ РАЗОБРАТЬСЯ В ЭТОМ ВОПРОСЕ.

Вакцины современного поколения несут в себе информацию, которая содержится непосредственно в РНК вируса гриппа, т. е. в его «центральной памяти», плюс к тому же эта информация собрана со штаммов гриппа за 3 предыдущих сезона, что позволяет им защитить вас от мутирующих вирусов гриппа и от гриппоподобных заболеваний. И даже если вы заболели гриппом, но успели привиться, вы перенесёте заболевание или бессимптомно, или же в более лёгкой форме, нежели настоящий грипп, выбивающий ваш организм из строя минимум на 10 дней с длительным периодом восстановления. Вакцины нового поколения позволяют вашей иммунной системе адаптироваться под мутирующие вирусы гриппа, но не забывайте, что прививку необходимо делать ежегодно!

А есть ли противопоказание против такой прививки?

Острые заболевания, хронические заболевания в период обострения, осложнения от предыдущих вакцин.

Тяжёлые, выраженные аллергические реакции на вакцину и тяжелейшие иммунодефициты.

**УСПЕЛИ ПРИВИТЬСЯ,
ВЫ ПЕРЕНЕСЁТЕ
ЗАБОЛЕВАНИЕ
БЕССИМПТОМНО**

Но даже тем людям, которые страдают хроническими заболеваниями сердца или лёгких, такая вакцинация показана. Потому что любая инфекция, а тем более, грипп всегда может вызвать осложнения со стороны хронического заболевания.

Что касается людей, которые боятся делать прививку. Конечно, сарафанное радио работает в нашей стране очень хорошо. А деятельность всевозможных антипрививочных течений иногда оборачивается тем, что может возникнуть целая эпидемия.

Клинически доказано, что ваш организм готов к встрече с несколькими возбудителями заболеваний одновременно, причём без каких-либо последствий для вас! На деле вакцинация — это практически безболезненный укол для вашего организма и хороший стимул для иммунитета, всё это поможет оставаться здоровым и в период эпидемии, которая не за горами.

АО «Нефтяная Страховая Компания» объявила о проведении ежегодной вакцинации против гриппа для застрахованных сотрудников на 2014-2015 годы.

Об этом журналу “Форум” стало известно от Начальник отдела продуктов медицинского страхования Мамановой Айгуль.

«Все сотрудники нашей компаний должны быть здоровы и работоспособны. Мы просто не можем позволить себе валяться с градусником под тремя шерстяными одеялами, когда решаются судьбы новых проектов», — заявила Айгуль. По словам специалистов On Clinic, проводивших вакцинацию, «вакцина против гриппа содержит компоненты всех возможных вирусов гриппа, ожидаемых в этом году. Эффективность этой прививки с целью профилактики гриппа составляет 98%, иммунитет вырабатывается организмом уже на седьмой день после прививки». Своих сотрудников НСК уже третий год подряд прививает самой современной вакциной.

Ты понял что вакцинация – дело стоящее, но твой страх перед укольчиком не поборь? Тогда вот тебе самые полезные советы как не заболеть гриппом

Как не заболеть гриппом - это исключительно вопрос профилактики. Ведь лучше предупреждать болезнь, чем заниматься ее лечением. А грипп - опасный гость: и симптомы неприятные, и осложнения могут быть тяжелые. Узнайте, как не заболеть гриппом и выполняйте эти простые рекомендации, вместо того, чтобы каждый год лежать неделями в постели и пить горстями таблетки.

Как не заболеть гриппом? Очень просто - соблюдайте элементарные правила профилактики: одевайтесь адекватно погоде, ешьте витамины, и при первых же признаках гриппа начинайте принимать противовирусные препараты.

Четыре правила, которые подскажут, как не заболеть гриппом

Можно написать многотомный трактат о том, как не заболеть гриппом и простудой. Но на практике достаточно выполнять четыре основных правила:

Так как вирус обычно проникает через слизистую носа, перед выходом из дома создавайте ему «барьер» — смазывайте нос изнутри оксолиновой мазью, борным вазелином или специальным бальзамом.

Старайтесь избегать мест скопления народа. Но как не заболеть гриппом, если выходить из дома все-таки приходится? Возьмите за правило тщательно и часто мыть руки, особенно после посещения общественных мест. Полоскайте рот - настойкой прополиса, календулы или хлорофиллипта, промывайте нос солевым раствором. Находясь вне дома не прикасайтесь лишней раз к лицу, носу, глазам, губам - на ваших руках могут быть микробы, оставленные зараженными людьми.

Проветривайте помещение - грипп боится свежего, прохладного и влажного воздуха. Лучше одеться потеплее, но отключить обогреватель и открыть форточку.

Даже если вы будете соблюдать все эти правила, остается вопрос — как не заболеть гриппом, ког-

да многие из окружающих выходят на работу или ведут общественную жизнь в то время, когда они больны? Постарайтесь долго не разговаривать с человеком, если у него есть признаки болезни. Попросите его надеть маску или отправиться домой. Конечно, в дружелюбной форме. На крайний случай, носите с собой носовой платок, пропитанный аромасламами - вещества, содержащиеся в масле лаванды, полыни или пихты помогают убивать микробы.

ЧТО СЪЕСТЬ, ЧТОБЫ НЕ ЗАБОЛЕТЬ ГРИППОМ?

Основная рекомендация по поводу того, как не заболеть гриппом, это специальное питание. Для того, чтобы иммунитет мог противостоять вирусам, организму нужны определенные вещества:

Аскорбиновая и лимонная кислоты - ваши помощники в борьбе с простудой и гриппом. Их большое количество содержится в цитрусовых - лимонах, апельсинах, мандаринах. Как не заболеть гриппом, если у вас аллергия на все цитрусовые? Замените их яблоками, фруктовыми морсами или напитками из клюквы и шиповника.

Селен - содержится в кашах, особенно овсяной, гречневой и рисовой. Другой, богатый селеном продукт, чеснок.

Витамин Е, марганец, цинк и медь - этими веществами богаты орехи. Витамин Е также содержится в маслах - подсолнечном и кукурузном.

Железо - его низкий уровень снижает защиту организма от бактерий, поэтому следует его постоянно восполнять, например, употребляя мясо - свиное, говяжье, а также печень. Но как не заболеть гриппом, если вы вегетарианец? Замените мясо спирулиной и красными помидорами - они тоже богаты железом.

Йод - содержится в морской рыбе и морской капусте.

Фитонциды - бактерицидные вещества, содержащиеся в сырых луке и чесноке.

Если же вы соблюдали все рекомендации, как не заболеть гриппом, но у вас все равно вдруг возникло ощущение недомогания, то выпейте теплого молока с медом, закапайте интерферон и ложитесь спать. Скорее всего, утром вы проснетесь совершенно здоровым. В любом случае, вышеперечисленные меры помогут вам перенести болезнь легче и быстрее.

Интересный факт:

Само слово грипп произошло от итальянского, которое означает влияние. Само значение слово влияние тоже кое-что значит, а именно влияние планет на человеческий организм, так как в то время трудно было объяснить другую, столь быструю причину распространения болезни. Примечательно, что англичане назвали грипп «influenza» еще в восемнадцатом веке, а французы, примерно в это же время, назвали грипп «grippe», что означает «крюк» или «хватать». Арабы считали долгое время, что грипп переносят козлы, поэтому название эту болезнь «нос козла». Кстати, по звучанию, «нос козла» на арабском, очень похоже на значение слова на английском языке.

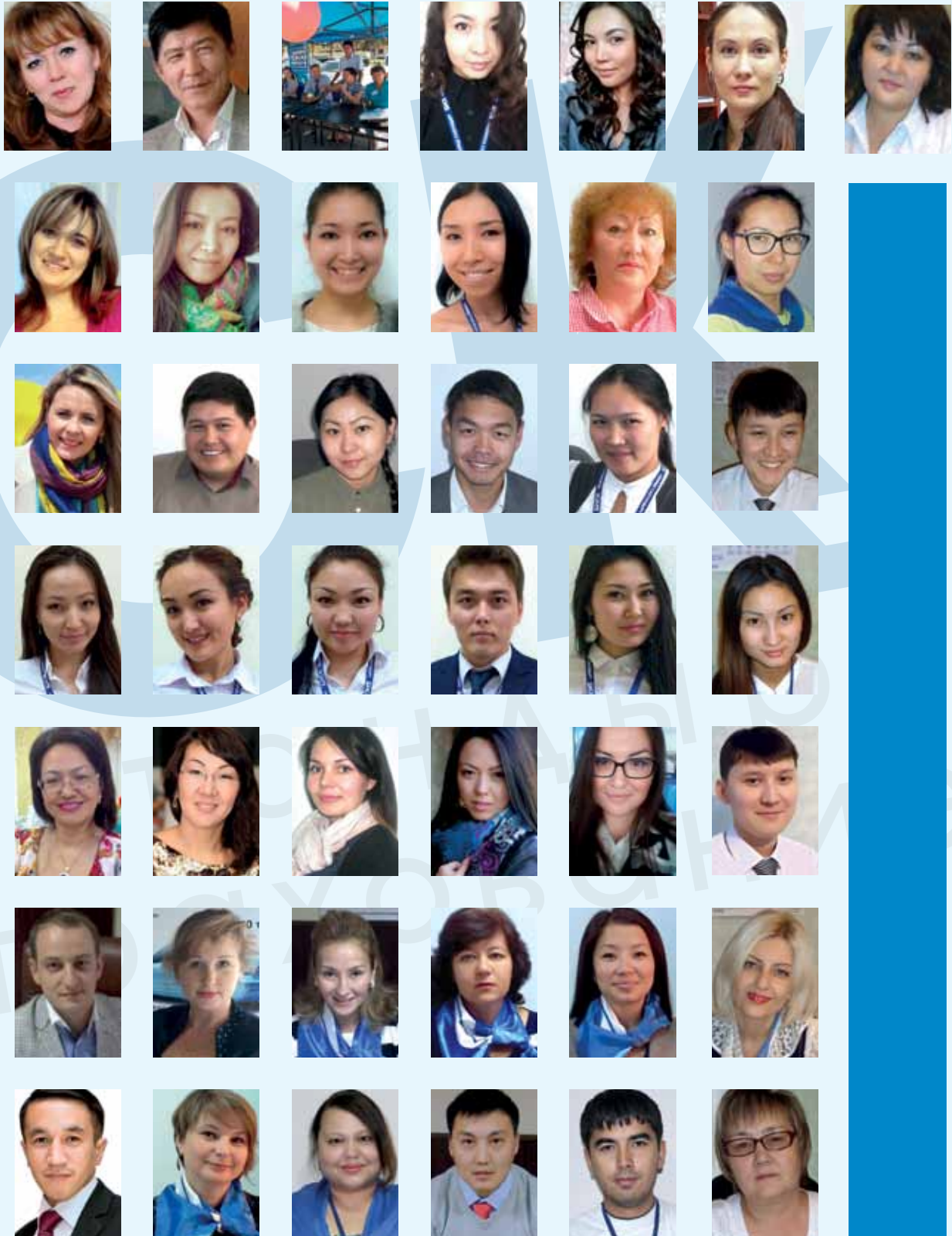
У многих людей, родившихся до 1957 года, есть иммунитет к вирусу H1N1. Их невосприимчивость к вирусу объясняют тем, что до 1957 года существовал родственный штамм вируса гриппа, к которому у этих людей выработался иммунитет.

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВСЕ ВИДАХ
МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ
НА САЙТЕ WWW.NSK.KZ

ВМЕСТЕ МЫ КОМАНДА,
ВМЕСТЕ МЫ СИЛА



В КОМАНДЕ НСК 2331 ЧЕЛОВЕК



СИЛЬНАЯ ИСТИНА

ЭКСПЕРТЫ ПОДТВЕРДИЛИ НАДЕЖНОСТЬ КОМПАНИИ “НСК”

О стабильности и надежности АО “НСК” свидетельствуют не только собственные финансовые отчеты компании, но и данные независимых экспертов. Международные и казахстанские рейтинговые агентства, уверенны в страховщике.

Крупнейшее в мире рейтинговое агентство Standart&Poors после анализа, проведенного в соответствии с обновленной методологией, подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг контрагента и финансовой устойчивости АО “НСК” на уровне “В+”

Как и в 2013 году, рейтинговое агентство Standart&Poors оценивает позицию страховой компании как “сильную”. Этому способствует такие факторы, как 18-летний опыт работы в страховании, известность и доверие к бренду НСК, устойчивое положение на рынке страхования и наличие обширной сети продаж. По мнению аналитиков S&P, качество управления и состав менеджмента “НСК” соответствует международным стандартам, компания имеет адекватную культуру управления рисками и активно развивает системы риск-менеджмента.

Рейтинговые оценки отражают высокую конкурентоспособность страховщика на рынке, положительную историю работы топ-менеджмента, а также адекватные показатели операционной деятельности и капитализации. В своем отчете эксперты отмечают, что уровень квалификации и профессиональный состав команды “НСК” соответствуют международным стандартам.

Standard & Poor's - подразделение компании McGraw-Hill (NYSE:MHP) - является мировым лидером в области предоставления информации о финансовых рынках, в том числе независимых кредитных рейтингов, индексов, оценок рисков, инвестиционных исследований и данных. Располагая штатом из 8500 сотрудников, работающих в офисах Standard & Poor's в 21 стране мира, Standard & Poor's является неотъемлемой частью мировой финансовой инфраструктуры и вот уже более 140 лет занимает лидирующие позиции в предоставлении инвесторам независимых индикаторов, необходимых для более уверенного принятия инвестиционных и финансовых решений.



ЛУЧШАЯ СТРАХОВКА – ЛУЧШАЯ ВО ВСЕМ.



С ИЮНЯ 2014 ГОДА СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
НСК ВЫПЛАТИЛА **1.6 МЛРД ТЕНГЕ**

	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	441 481 600 тенге
	ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА	97 461 891 тенге
	ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРОПЕРАТОРА И ТУР АГЕНТА	12 786 857 тенге
	ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ	11 592 576 тенге
	ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНОГО СЛУЧАЯ	8 908 883 тенге
	ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА	6 042 913 тенге
	ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА	2 174 684 тенге

ФАКТЫ

Самую крупную сумму по страхованию жизни - \$14.000.000 – получила в 1971 г. семья канадского фермера Джорджа Мюллера, который 14 сентября 1970 года погиб на собственном ранчо, защищая свои владения от хулиганов.

Самый крупный страховой иск в мире составил почти \$2.000.000.000 – инициатором была одна крупная английская судовладельческая компания, а ответчиком – одна из немецких страховых компаний. Поводом для иска стала катастрофа зафрахтованного англичанами танкера «M.T. Amoko Kadiz», произошедшая у берегов Англии 16 марта 1978 года, в результате которой в море вылилось около 66 млн. галлонов нефти. Немцы выплачивают страховку до сих пор.



ЛУЧШИЕ И САМЫЕ ДОРОГИЕ ГОРНОЛЫЖНЫЕ КУРОРТЫ

МИРА

К сезону каникул и отпусков «Форум» предлагает вашему вниманию рейтинг лучших мировых горнолыжных курортов и баз, составленный на основе выбора жюри ежегодного международного конкурса World Skiing Awards

World Skiing Awards — ежегодное состязание мировых зимних «здравниц» по различным критериям: качеству предоставляемого сервиса, количеству и уровню прилежащих трасс, качеству и характеру размещения гостей, а также пропускной способности. Оценивают конкурсантов самые осведомленные в индустрии: топ-менеджеры известных туристических компаний, туроператоры со всего земного шара, медиаэксперты, и, конечно, сами путешественники.

Подробнее о победителях и номинантах можно прочитать на сайте WSA, ну а мы выбрали 5 самых топовых и ярких курортов из списка «лучших» и спешим поделиться с вами подборкой.

ных пушек впечатляет (их тут 1500), снежный покров в Трех Долинах не подведет в любое время горнолыжного сезона. Подробнее с ценами на ски-пассы можно ознакомиться на сайте курорта.

2. Deer Valley Resort — лучший курорт Соединенных Штатов

Сезон в Deer Valley Resort уже начался и продлится до 13 апреля. Курорт предлагает 6 больших склонов и 101 трассу. Здесь пройдет международный чемпионат по лыжному фристайлу на Кубок мира Visa Freestyle Ski International World Cup 2014 г. Так что сюда можно приехать не только себя показать, но и других посмотреть.

1. Val Thorens (France) (Лучший горнолыжный курорт мира 2013 по версии жюри конкурса World Ski Awards)

Расположенный во французских Альпах курорт располагает не только самыми высокими склонами в Европе, но и формирует (с еще двумя долинами поблизости) самый большой с мире горнолыжный район общей протяженностью трасс более 600 км.

Val Thorens не предложит вам многочисленных шале и маленьких зимних домиков, но лишь лучшие горы и отличные склоны. Когда курорт застраивался, в моде было уплотненное многоэтажное строительство, поэтому большинство отелей здесь высокие.

В самом Val Thorens можно выделить три района для спусков, а система связанных между собой подъемников позволяет кататься по всей огромной территории Трех Долин. Благодаря тому, что 99% всей площади склонов находится выше отметки 2000 метров, а количество снеж-

3. LAAX — лучший швейцарский курорт

Курорт расположен на защищенной от ветра горной солнечной «террасе» швейцарских Альп.

Лаакс (Laax) расположен в швейцарском Граубюндене, между Флимсом и Фалерой, вместе с которыми он образует «Альпийскую арену». Ежегодно на Арене проводится этап Кубка мира по горным лыжам. Лаакс является одним из самых больших горнолыжных регионов Швейцарии и предлагает гостям 235 км трасс, 4 сноупарка, широкий выбор горных ресторанов, которые порадуют любого посетителя, различные виды мероприятий и концертов. Лаакс является воплощением энергичного образа жизни.

Здесь есть трассы разного уровня сложности. Большая часть трасс в регионе находится выше отметки 1800 м, высшая точка горнолыжного региона достигает отметки в 3018 м над уровнем моря.



МЫ РЕШИЛИ ПОДСЧИТАТЬ, СКОЛЬКО БУДЕТ СТОИТЬ 5 НЕЗАБЫВАЕМЫХ ДНЕЙ НА ЛУЧШЕМ ГОРНОЛЫЖНОМ КУРОРТЕ МИРА И ФРАНЦИИ, VAL THORENS

Проживание

Отель Orsiere IV ValThorens (апартаменты с собственной кухней и удобным расположением)

5 ДНЕЙ = 72 000 ТГ

ПИТАНИЕ (3Х РАЗОВОЕ) = 23 000 ТГ/СУТКИ

СКИПАС (3 ДОЛИНЫ) = 50 000 ТГ, ДЕТИ ДО 5 ЛЕТ = БЕСПЛАТНО

НАДЕЖНАЯ СТРАХОВКА ОТ НСК - ОТ 2500 ТЕНГЕ

Дорога

ALMATY-VAL THORENS (6500 КМ) ЧЕРЕЗ ПАРИЖ

121 000 ТГ

ЕНСК
сенімді сақтандыру
надежное страхование

На отдыхе в любой стране

**С ВАМИ СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА
МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ**

 **2258** ЗВОНОК
БЕСПЛАТНЫЙ

 **www.nsk.kz**

1996-2014 ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



СТАНОВЛЕНИЕ КОМПАНИИ, ОТКРЫТИЕ ПЕРВЫХ ФИЛИАЛОВ

10 апреля в органах юстиции зарегистрировано ТОО «Страховое общество «АстынИнСтрах», созданное крупнейшими экспортерами зерна.

Открыты филиалы в городах Акмола, Костанай, Кокшетау.

1996

1997

АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ, СТРАХОВАНИЕ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕМ СЕКТОРЕ

28 июля после вхождения в состав акционеров, представляющих нефтегазовую и финансовую отрасли Казахстана, Компания, являясь правопреемником ТОО «Страховое общество «АстынИнСтрах» реорганизована и прошла перерегистрацию в ОАО «Нефтяная страховая компания» (далее – ОАО «НСК»).

Открыты филиалы в городах Алматы, Атырау, Актобе, Жезказган, Павлодар, Петропавловск, Караганда, Семипалатинск, Уральск, Шымкент, Усть-Каменогорск, Тараз, Талдыкорган.

2000

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Объем собранных премий Компании по итогам года превысил 1 млрд. тенге.

Компания стала победителем в номинации «Страховая компания No1 в Казахстане» конкурса «Выбор года».

Размер уставного капитала увеличен до 125 млн. тенге

По итогам года ОАО «НСК» вновь стало победителем в номинации «Страховая компания No1 в Казахстане» конкурса «Выбор года»

Объем премий по итогам года превысил 1,2 млрд. тенге.

2001

1998 1999

Заключен договор облигаторного перестрахования ответственности и имущества с зарубежными перестраховочными компаниями при посредничестве страхового брокера MarshLtd.

Открыто представительство в городе Кызылорда.

Компания стала полноправным членом Ассоциации финансистов Казахстана, что позволило активнее участвовать в обсуждении актуальных вопросов развития финансовой системы Республики Казахстан.

2003

ПРИНЯТ ЗАКОН ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ГПО ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Компания стала победителем конкурса «Народный выбор Казахстана».

Объем собранных премий Компании по итогам года превысил 4 млрд. тенге.

Открыт филиал в городе Актау.

2002

Первое место среди страховых компаний на конкурсе «Автомобильный сервис».

Открыт Центр подготовки кадров. ОАО «НСК» одной из первых страховых компаний на рынке начинает самостоятельно и профессионально готовить сертифицированных страховых агентов.

2004

2005

Компания в третий раз стала победителем конкурса товаров и услуг «Выбор года» в номинации «Страховая компания No1 в Казахстане».

Акционеры увеличили уставный капитал до 750 млн. тенге. Появление у ОАО «НСК» стратегического партнёра в лице холдинга «РЕСО-Гарантия».

Заключен облигаторный договор перестрахования имущественных рисков на базе эксцедента убытка с ёмкостью покрытия по одному риску в 10 млн. долларов США.

Компания стала участником АО «Фонд гарантирования страховых выплат».

ОАО «НСК» второй год подряд признано победителем среди страховых компаний на конкурсе «Автомобильный сервис».

Открыт Центр обслуживания клиентов для оперативного принятия решений по выплатам физическим лицам.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



2006

**РАЗВИТИЕ СТРАХОВЫХ ПРОГРАММ
ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И
БАНКОСТРАХОВАНИЯ**

Открыт круглосуточный контакт-центр 7/24.

Внедрена автоматизированная система выписки страховых полисов.



2008

**ПЕРЕХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ
КАЧЕСТВА ИСО, УЛУЧШЕНИЕ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ**

Продлен срок действия Договора облигаторного перестрахования с покрытием 20 млн. долларов США на случай наступления катастрофических рисков.

Получен сертификат соответствия Системы менеджмента качества и требований СТ РК 9001-2009. С тех пор АО «НСК» ежегодно проходит независимый аудит и подтверждает соответствие этому высокому стандарту.

АО «НСК» застраховало более 600 казахстанских болельщиков на Летних XXIX Олимпийских Играх в Пекине.

Выплаты клиентам по итогам года составили более 1,3 млрд. тенге.

2007

Обновлен фирменный стиль АО «НСК». В самом массовом сегменте обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств внедрен новый формат работы: «Честная страховка – прямая выплата».

Страховые выплаты клиентам по итогам года составили более 761 млн. тенге.

2010

**ВНЕДРЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ
СТАНДАРТОВ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ**

АО «НСК» включено в список 100 крупнейших компаний страны по рейтингу «Эксперт 100 Казахстан» журнала «Эксперт Казахстан».

Выплаты клиентам по итогам года составили 1,5 млрд. тенге.

2009



Создано Управление медицинского страхования, в составе которого функционирует собственная служба медицинских координаторов по всему Казахстану.

Заклучены прямые договоры с лечебными учреждениями. Для сопровождения договоров открыт отдел по работе с клиентами.

Общие выплаты клиентам по итогам года составили более 1,2 млрд. тенге.

2012

**РАЗВИТИЕ РОЗНИЧНЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ
ПРОДАЖ НА НОВОМ УРОВНЕ,
ПОДТВЕРЖДЕННОМ РЕЙТИНГАМИ**

В рейтинге крупнейших компаний Казахстана NB500 журнала National Business АО «НСК» заняло 262-ое место. Аналитический журнал Exclusive включил АО «НСК» в рейтинг-лист компаний Казахстана с наилучшей репутацией. АО «НСК» в TOP-50 заняло 38 место.

Компании присвоены рейтинговые оценки от двух агентств: «В+» от международного – Standard&Poor's и «А» (Высокий уровень надежности) от казахстанского «Эксперт РА Казахстан».

Официальный страховщик республиканского автопробега «Легенды Казахстана».

Страховые сборы впервые в истории компании превысили 10 млрд. тенге, страховые выплаты увеличились до 2,4 млрд. тенге.

2011

Выплаты клиентам по итогам года превысили 1,9 млрд. тенге.



2014

**ПОДТВЕРЖДЕНЫ МЕЖДУНАРОДНЫЕ
РЕЙТИНГИ STANDART&POOR'S НА
УРОВНЕ В+**

Обновление и модернизация сайта www.nsk.kz
Организован первый фестиваль «Город Мастеров»

2013

Рейтинг от агентства Standard&Poor's подтвержден на уровне «В+» прогноз «Стабильный».

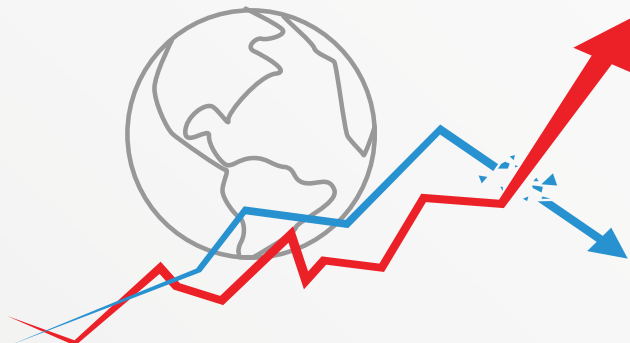
Рейтинг «А» от казахстанского агентства «Эксперт РА Казахстан» улучшен до уровня «А+» (Очень высокий уровень надежности).

Разработаны новые условия страхования автомобилей по КАСКО:

доступные тарифы и широкие возможности по выбору рисков и дополнительных бонусных опций.

Страховые сборы АО «НСК» превысили 11,4 млрд. тенге, страховые выплаты достигли 3,11 млрд. тенге.

Централизован бухгалтерский учет и процесс урегулирования страховых выплат через Головной офис Компании.





Новый год - волшебный момент, наполненный весельем, сюрпризами и радостными встречами. Заметить его приближение можно уже с приходом декабря. Постоянные разговоры о подготовке к празднику на каждом шагу, предновогодние украшения, «особое» радостное настроение окружающих... Каждый из нас это видит ежегодно и знает, каково это. Как встречают Новый год в странах мира?

Вероятно, что-то из мирового опыта и есть смысл взять на заметку, чтобы разнообразить и украсить новыми красками грядущий праздник. Проследуем за солнцем, с востока на запад, и посмотримся.

Япония. В Японии принято очищаться от своего прошлого и входить в Новый год с новыми надеждами. Новогодней ночью в буддийских храмах колокола гремят 108 раз. Они изгоняют губительные человеческие страсти, символизируя перерождение людей в новом году. В Японии это яркий праздник, в который все стараются выглядеть максимально хорошо. Праздничные блюда имеют свое особенное значение. Залог счастья в будущем и пожелания радости символизируют засахаренные ломтики морской капусты, крепкое здоровье - белая фасоль, дети в семье и счастье родителей - икра. На каждом столе вы обязательно увидите моти - круглый рисовый хлебец, либо пирожное, который окрашивается в разные цвета и нанизывается на ниточки.

АВСТРАЛИЯ.

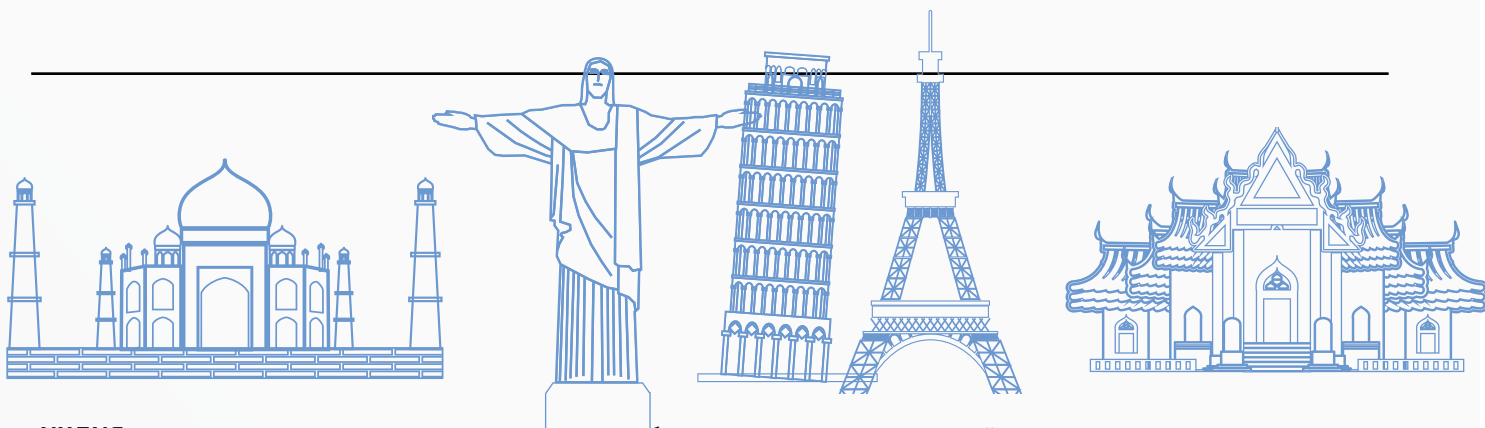
Крайне необычно, как для нас, новогодние празднества проходят в Австралии. Накануне Нового года в Австралии в самом разгаре лето, очень жарко. Австралийский Дед Мороз появляется в костюме для плавания, на особой ярко украшенной доске для серфинга где-то на пляжах Сиднея, с бородой и в красной шапке. В новогодний вечер принято

в компании друзей посещать самые разные публичные места, расположенные под открытым небом, где видно праздничный салют. Подчеркнутой особенностью Нового года в Австралии является то, что в этой стране не принято праздновать после полуночи. Жители Австралии просыпаются очень рано, даже в выходные и праздничные дни, и ложатся спать до десяти вечера. Новогодняя ночь - это исключение, но как только встретили - сразу же спать.

КИТАЙ.

Хоть китайцы и имеют свой особый календарь, вступают в новый год они одновременно с нами, в общепринятую новогоднюю ночь. Но китайский Новый год наступает несколько позднее и именуется как Праздник весны.

К его приходу в стране зацветают абрикосы, персики, миндаль и мандарины. Свои жилища и улицы к этому празднику китайский народ украшает распустившимися цветами. Они убеждены, что приход весны начинается новый годовой цикл, потому что происходит пробуждение природы, а плодородная земля оживает после зимы. В честь этого праздника повсюду проходят яркие массовые шествия и сказочные представления. В парках, просто на улицах разводятся костры, возле которых собираются семьями, везде зажигаются новогодние фонари, а небо озаряют праздничные фейерверки.



ИНДИЯ.

Очень красиво выглядят церемонии встречи праздника в Индии. На севере Индии народ украшает себя множеством разных цветов. В центральной части Индии принято украшать здания флагами разных цветов, преимущественно оранжевыми. На западе на крышах домов зажигаются небольшие огоньки. У индусов существует особое национальное правило дарения подарков. Скажем, подарки детям кладутся на специально предназначенный для этого поднос. Утром детям завязывают глаза и ведут их к этому подносу.

ЕВРОПА.

Болгары традиционно встречают праздник Нового года у себя дома. Перед началом празднования самый младший член семьи в доме становится возле елки и поет для гостей колядки, за что ему делают подарки. Самые интересные вещи начинаются после двенадцатого удара часов. В каждом доме на три минуты гаснут любые огни: это считается временем новогодних поцелуев, заменяющих в Болгарии тосты. Это легкая и красивая традиция, хорошее средство избавления от множества тостов и необходимости для каждого придумывать особые слова. После паузы хозяйка разрезает пирог с запеченными сюрпризами. Если попалась монетка – это к богатству, веточка розы означает любовь. Болгары считают, что если кто-то за столом чихнет, то это принесет удачу. В Великобритании дом украшается ветками остролиста и омелы. По традиции один раз в году, накануне Рождества, мужчина может поцеловать совершенно любую девушку, остановившуюся под таким украшением.

Одна из древнейших традиций британцев – рождественское полено. Принято считать, что ещё древними викингами этот обряд был занесен в Англию. На Рождество они спиливали очень большое дерево, и на целый год его оставляли сохнуть. Лишь на следующее Рождество полено приносили домой, и жгли в очаге. Если же оно гасло, не сгорев до лепла, это означало беду для хозяев.

ИТАЛИЯ.

Как стоит праздновать Новый год? Запомните правило: праздник нужно встречать с новыми мыслями и надеждами, оставляя все старое позади. Именно по этой причине в ночь праздника

итальянцы выбрасывают многие старые вещи, такие как одежду и мебель. Выбрасывают все старое итальянцы прямо из окон домов. Они искренне верят, что на месте старья появятся новые и лучшие вещи, в доме всего будет в достатке.

В Греции ровно в 00:00 глава семейства должен выйти во двор и разбить об стену гранат. Если зерна его разлетаются по всему двору, в грядущем году в семье прибавит счастье. Отправляясь в гости, греки несут в виде подарка замшелый камень, оставая его в хозяйской комнате, и говорят: «Пусть хозяйские деньги будут такими же тяжелыми, как и этот камень».

Во Франции символом достатка, благополучия и семейного очага принято считать огромное полено, которое зажигается домашнем камине. Французского Деда Мороза зовут Пэр Ноэль, он наполняет подарками обувь детишек. Под Новый Год у французов принято запекать боб в пряник. Распевая древние обрядовые песни и колядки, встречают Новый год румыны. Посреди Бухареста в канун праздника можно встретить группы подростков в румынских национальных костюмах, держащих в руках длинные кнуты. Они заходят во дворы людей, толпятся и бьют в определенном темпе кнутом по земле, периодически выкрикивая традиционные предновогодние пожелания. Этот древний обряд олицетворяет собой работу в поле: молодежь бьет воображаемых волов, дабы они лучше вспахивали землю, чтобы следующий год был богат на урожай. В Румынии принято считать, что если вкупе с новогодней елкой дом украсить веткой омелы, то с ней придет громадное счастье.

АМЕРИКА.

На Кубе в полночь, одновременно с каждым ударом часов, необходимо съесть по одной виноградине. По другой традиции празднования, перед новогодней ночью кубинцы наполняют чистой водой все свободные емкости и посуду в доме. После полуночи все выливается. Люди этим желают себе светлого и благополучного будущего. С приходом Нового года сразу после наступления полуночи вся Панама тонет в множестве звуков. Считается, что год будет лучше, если громче, ярче и веселее пройдет его встреча. Бразильцы, как никто дру-

гой в мире, умеют веселиться. Новогодняя ночь в Рио всегда незабываема. Здесь перемешалось множество американских, европейских и африканских традиций, что превратило праздник в нечто потрясающее. Вечером, на пляже Копакабана зажигается огромное количество огней и тысячи людей отправляются туда. Каждый год здесь собирается около двух миллионов человек. Девушки в длинных платьях бросают в океан лепестки цветов, которые уносятся вдаль прибоем, с чего праздничные гулянья и начинаются.

В Аргентине по старой традиции служащими учреждений в последний рабочий день уходящего года выбрасываются из окон зданий старые календари, все ненужные бланки и ведомости. В Буэнос-Айресе уже днем все тротуары и проезжая часть оказываются засыпанными бумагой, как снегом. Несмотря на все перечисленное всемирное разнообразие, у празднования Нового года есть одна неоспоримая общая черта. В каждом уголке земного шара люди находятся в нетерпеливом ожидании этого события и стремятся отметить его как можно лучше. Это поистине всемирный, любимый каждым праздник. Так пусть же Новый год принесет радость, счастье и удачу вам. Ведь все мечты и желания обязаны являться, а их место занимать новые.

Новый год в Казахстане празднуют дважды: 1 января – согласно европейской традиции, и 22 марта – после наступления весеннего равноденствия. Оба праздника в Казахстане отмечаются на государственном уровне. Традиция праздновать Новый год в ночь с 31 декабря на 1 января родилась в советский период Казахстана, поэтому имеет мало отличий от встречи Нового года в России. Сегодня это один из самых популярных праздников в стране.

К Новому году принято украшать елки. Но, в отличие от европейских стран, на улицах редко можно увидеть Деда мороза (каз. Аяз ата) со Снегурочкой (каз. Ақшақар) — они, как правило, бывают гостями корпоративных мероприятий.

Ровно в полночь жители Казахстана, сидя за новогодним столом, чокаются бокалами шампанского, после чего посещают друзей и родственников.

ЦИФРЫ ГОВОРЯТ САМИ ЗА СЕБЯ

КАЖДЫЕ

3

МИНУТЫ



ОФОРМЛЯЕТСЯ
СТРАХОВКА НСК

ВЫПЛАТИЛИ

2.5

МЛРД ТЕНГЕ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
РЕЙТИНГ
КОМПАНИИ ПО ВЕРСИИ

S&P B+



ЗА ГОД САЙТ ПОСЕТИЛО

150 000

ЧЕЛОВЕК

300 000
ЗАСТРАХОВАННЫХ
ТУРИСТОВ



500 000

ПОДПИСАННЫХ ДОГОВОРОВ

НСК

сенімді сақтандыру
надежное страхование

6160

ВЫЕЗДОВ
НА МЕСТО ДТП



350 000

ЧЕЛОВЕК УЖЕ СТАЛИ
НАШИМИ КЛИЕНТАМИ



700

ОФИСОВ ПО
КАЗАХСТАНУ

ЗАСТРАХОВАНО

152 266

ОБЪЕКТОВ
НЕДВИЖИМОСТИ



2321

ЧЕЛОВЕК
В КОМАНДЕ НСК

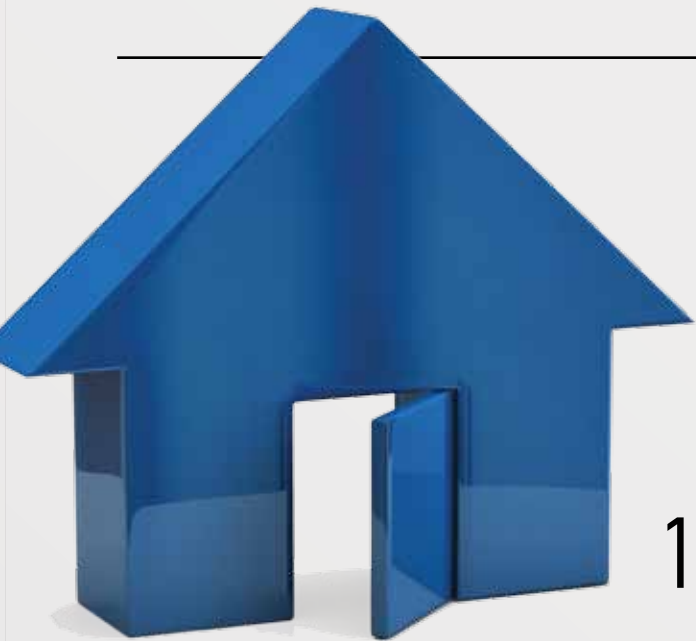


МЫ ПРОВЕЛИ

170

ТРЕНИНГОВ





ЗАСТРАХОВАНО
152 266 ОБЪЕКТОВ
НЕДВИЖИМОСТИ



ОТ ПОЖАРА



ОТ ПОВРЕЖДЕНИЯ ВОДОЙ И ДРУГИМИ ЖИДКОСТЯМИ (ЗАЛИЛИ СОСЕДИ, ПРОРВАЛО ТРУБУ И Т.Д.)



ОТ РАЗБОЯ, ХУЛИГАНСТВА



ОТ КРАЖИ И ГРАБЕЖА



ОТ УДАРА МОЛНИИ, СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ



ОТ ЗЕМЛЕТРЯСЕНИЯ;



ОТ ПАДЕНИЯ ДЕРЕВЬЕВ И ДРУГИХ ИНОРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ



ПАДЕНИЯ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ



СТРАХОВАНИЕ ВАШЕЙ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРИЧИНЕНИЕ ВРЕДА СОСЕДЯМ



Как известно любому автоладельцу, на сегодняшний день существует два основных вида страхования транспортных средств: ОГПО и Каско.

С первым типом страховок - ОГПО - все предельно ясно, максимальный предел выплат при наступлении страховых случаев установлен законодательно, тарифы одинаковы у всех агентов. Вторая же разновидность, как правило, вызывает множе-

ство вопросов: от того, что именно означает термин КАСКО, до стоимости страховки в разных компаниях. Постараемся ответить на них.

Предположение, что КАСКО - это аббревиатура, ошибочно. На самом деле слово «casco» итальянского происхождения, и переводится оно как «борт». Слово стали использовать потому, что первоначально страхование предусматривало только риски порчи перевозочных средств (бортов):

морских судов, самолетов, автомобилей, а не ущерб людям или грузам. В настоящее время КАСКО - международный юридический термин*.

Перечень страховых случаев для оформления договора добровольного страхования определяет сам автовладелец. От этого списка и других условий (марки, стоимости и срока службы автомобиля, водительского стажа владельца) зависит стоимость договора. Причем практически каждая страховая компания стремится предложить клиентам специальные условия и особые программы, дающие выгоды страхователю, руководствуясь, разумеется, при этом и собственными финансовыми возможностями, и деловыми интересами.

Интересное предложение по Каско делает компания «НСК», предоставляя выгодные условия оформления договора для владельцев автомобилей, сроком эксплуатации до 23 лет, с выгодным тарифом ва-

*Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник

ЕНСК

сенімді сақтандыру
надежное страхование

2258

ЗВОНОК
БЕСПЛАТНЫЙ

WWW

БЕСПЛАТНАЯ
ДОСТАВКА
КАСКО

РАССРОЧКА
НА ПОКУПКУ
КАСКО

АЛМАТЫ

ТАРАЗ

ШЫМКЕНТ

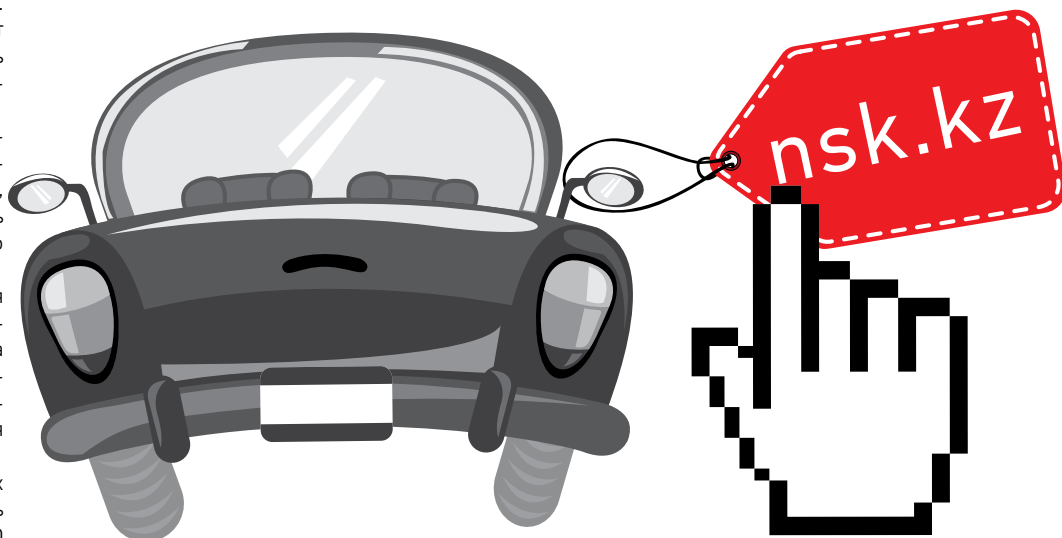
КЫЗЫЛОРДА

рьющемся от 0,9% от стоимости авто. Автовладелец самостоятельно может подобрать страховые риски, выбрать безусловную франшизу и варианта страховой выплаты.

При оформлении договора НСК, автоматически предоставляется доступ к круглосуточному персональному менеджеру. Вы получаете абсолютную уверенность и высочайшую надежность страхового договора.

Чтобы рассчитать Каско для автомобиля требуется всего несколько минут. Заполните необходимые поля калькулятора на сайте www.nsk.kz и наш специалист незамедлительно свяжется с Вами и бесплатно доставит договор Каско в удобное для Вас место и время.

При наступлении страхового случая у всех автовладельцев оформивших Каско есть возможность обслуживания на любом СТО и получения выплаты в течение 7 дней.



РУЛИЛ, СОМНЕНИЯМ НЕТ МЕСТА! ТО, СТРАХОВКА — ОДНА

www.nsk.kz



НАЛЬНЫЙ
ЕДЖЕР
4/7



ВЫПЛАТА
В ТЕЧЕНИИ
7 ДНЕЙ



РОССИЯ

АЗЕРБАЙДЖАН

КАСКО ОТ НСК ДЕЙСТВУЕТ В СНГ



ПО МНЕНИЮ СТРАХОВЩИКОВ, НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СТРАХОВОГО НАДЗОРА, ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОГО ДЕЛА И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РК ТРЕБУЮТ СЕРЬЕЗНОЙ ДОРАБОТКИ. В СВЯЗИ С ЭТИМ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ КАЗАХСТАНА ПРЕДЛОЖИЛА НАЦИОНАЛЬНОМУ БАНКУ РК РАССМОТРЕТЬ ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА СТРАНЫ. О ТОМ, ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ СТРАХОВЩИКИ, РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ОЮЛ «АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ КАЗАХСТАНА» ТЛЕК АЛЬЖАНОВ.

– Тлек Кабыкенович, что стало основным посылом при разработке Ассоциацией страховщиков Казахстана инициатив по развитию страхового рынка в РК?

– Роль страхования в Казахстане сегодня явно недооценивается и юридическими лицами, и гражданами, и самим государством. Восстановление «статус-кво» страховой отрасли и стало нашим основным посылом.

Современная мировая экономика в значительной мере подвержена рискам, наступление которых неизбежно влечет значительные экономические потери. И именно страхование на сегодняшний день рассматривается как важнейший инструмент минимизации и ликвидации экономических потерь в обществе, являющихся следствием неблагоприятных явлений и событий. В общих чертах понимание роли страхования как инструмента финансовой защиты от рисков есть и в Казахстане. Но вместе с тем наметилась тенденция, когда при реформировании экономики у чиновников появилось желание переложить ответственность за контроль над субъектами народного хозяйства с плеч государства на страховые компании, не предъявляя при этом к самим субъектам требований по внедрению и использованию системы управления рисками.

– Вы имеете в виду инициативы по введению страхования профессиональной ответственности (врачи, дольщики, предприниматели)?

– Да, в том числе и эти инициативы. Но это еще только предложения, при этом уже есть действующие законы, которые не в полной мере отвечают целям и принципам страхования, что, в конечном счете, ставит страховые компании в невыгодные условия.

Так, при организации обязательных видов страхования страховщик изначально ставится в неравноправные условия, не имеет доступа к оценке риска, принимаемого на страхование. Кроме того, в соответствии с нормами Гражданского кодекса Республики Казахстан стра-

ховщик не имеет права отказать в заключении договора обязательного страхования, что в последующем ведет к обоснованным отказам в осуществлении страховой выплаты, так как страхователь, пользуясь преимущественным правом, допускает грубые нарушения при осуществлении своей деятельности. Такие нарушения, или даже правильнее будет сказать злоупотребления, мы сплошь и рядом наблюдаем в обязательном страховании в растениеводстве, обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам, обязательном экологическом страховании, обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей). Таким образом, государство способствует созданию мнимой системы страхования, что негативным образом сказывается на всем страховом рынке. При подобном подходе страховые компании, заботящиеся о своем имидже, вынуждены возвращать лицензии по таким видам страхования. Сложившееся положение вещей не ведет к развитию – это прямой путь к стагнации рынка.

– Какого результата вы ожидаете от пересмотра законодательства?

– Роста роли страхования в экономике страны и выполнения страховщиками своих прямых функций: возмещение убытков, инвестиционных, социальных, предупредительных и прочих.

– Какие законодательные изменения вы считаете первостепенными?

– Прежде всего, изменения должны коснуться основы взаимоотношений страховщика и страхователя, то есть договора страхования. По сути, он должен исчерпывающим образом определять основные права и обязанности сторон. Вместе с тем в Гражданском кодексе РК нормы, касающиеся взаимоотношений участников страховых отношений, закреплены практически лишь на понятийном уровне и не позволяют в рамках страхового законодательства полноцен-

но регулировать отношения сторон.

Значительное дополнение и расширение понятия договора страхования в действующем законодательстве в виде принятия соответствующего профильного закона прямого действия о Договоре страхования, что реализовано в Германии, позволит исключить неоднозначное толкование положений договора страхования и предоставит широкие возможности для разработки новых страховых продуктов.

Чем больше в законе содержится понятных, точно определенных прямых норм, устанавливающих права и обязанности сторон, тем меньше требуется вмешательства контрольных органов в процессе страхования. Говорить о том, что какие-то законодательные инициативы должны быть первостепенными, а какие-то – нет, было бы неправильно. Скорее, мы говорим о комплексном подходе к модернизации страхового законодательства, который позволит поднять страховую отрасль на новый уровень.

– Если вернуться к уже упомянутым инициативам новых страховых продуктов – страхованию профессиональной ответственности, можно ли это считать первым шагом к развитию новых направлений на рынке?

– Действительно, в последнее время для снижения административных барьеров по вхождению на рынок участников предпринимательской деятельности, развития конкуренции и повышения степени защиты потребителей принимаются и разрабатываются законы об обязательном страховании той или иной деятельности (страховании дольщиков и застройщиков, страховании туроператоров, страховании врачей и так далее). В международной практике все эти вопросы решаются через новый для казахстанского страхового рынка класс страхования – страхование профессиональной ответственности. Причем наибольший эффект, о чем опять же свидетельствует международный опыт, возникает, если данный класс страхования предлагают общества взаимного страхования. В связи с этим требуется модернизация законодательства, ре-

гулирующего деятельность обществ взаимного страхования (ОВС). На сегодняшний день они практически не регулируются, а результат их деятельности, как, например, в обязательном страховании в растениеводстве, имеет негативные последствия для имиджа страхового рынка и выливается в финансовые потери для государства.

Вообще вопрос профессионализма в страховании остается очень острым. У нас в Казахстане очень слабо развито профильное образование для страховой отрасли и постоянно ощущается нехватка профильных специалистов. Кроме нехватки специалистов есть проблема с их профессиональным статусом – он даже не определен законодательно. Это еще одна из перспективных задач, которую нам предстоит решить.

– О каких видах специальностей для страховой отрасли вы говорите?

– В настоящее время деятельность аджастеров, андеррайтеров, сюрвейеров, риск-менеджеров и оценщиков в таких важных процессах страхования, как урегулирование убытков, оценка ущерба и рисков участников страхового рынка, закреплена практически на понятийном уровне. Исключение составляют только актуарии, деятельность которых регламентируется отдельными нормативными правовыми актами Национального Банка РК. Надо подробно определить в законодательстве права, обязанности и полномочия указанных участников страхового рынка, поскольку от их профессионального мнения зачастую зависит итог деятельности страховой компании.

Еще один важный сегмент профессионалов страхового рынка – страховые посредники: страховые агенты и страховые брокеры.

Сейчас к страховым посредникам предъявляются минимальные требования к деятельности и наличию квалификации. Если учитывать, что около 70% розничных продаж страховых продуктов и около 10% объемов корпоративного страхования делают страховые посредники, то такой минимальный уровень требований ставит в тупик дальнейшее развитие этого большого сегмента страхового рынка.

Как нам кажется, для более активного развития страхового посредничества – а это значительная часть инфраструктуры страхового рынка – необходимо отрегулировать деятельность страховых агентов в соответствии с лучшей международной практикой. Введение новых профессиональных требований и регистрации лиц, создающих и осуществляющих деятельность по страховому посредничеству, может внести вклад в формирование качественного рынка страховых услуг, расширение защиты потребителей в этой сфере.

Поэтому необходимо рассмотреть возможность создания института финансового консультанта с пересмотром требований к сертификации их деятельности.

– Планирует ли Ассоциация страховщиков Казахстана внедрять какие-либо стандарты для своего профессионального сообщества, чтобы защитить рынок от недобросовестных игроков?

– Вопрос саморегулируемых организаций в профессиональной сфере на сегодняшний день обсуждается во многих отраслях. Почему страховой рынок должен стать исключением? В процессе развития страховых рынков интересы страховых компаний все больше совпадают с интересами государства, так как недобросовестная конкуренция отдельных страховщиков наносит вред всем участникам страхового рынка, снижая доверие к страховщикам в частности и к страхованию в целом. Поэтому в большинстве стран действуют саморегулируемые организации страховщиков, которые, с одной стороны, защищают интересы участников страхового рынка, а с другой – устанавливают и контролируют определенные правила и принципы поведения страховщиков. Участники рынка начинают дорожить собственной репутацией и выстраивать систему самостоятельного надзора друг за другом.

В Казахстане давно уже пора повышать профессиональный статус участников страхового рынка и вводить солидарную ответственность, решать эту проблему, учредив саморегулируемую организацию. Чтобы повысить ответственность за профессиональное соответствие и качество работы, стоит делегировать саморегулируемым организациям решение части вопросов по профессиональной подготовке и аттестации уровня профессиональных знаний, закрепить обязательное членство для участников страхового рынка в профессиональных международных организациях.

Я уверен, законодательное определение статуса саморегулируемой организации на страховом рынке и установление требований к ее профессиональному уровню в ближайшей и долгосрочной перспективе положительно скажется на качественном уровне развития казахстанского страхового рынка.

– Сейчас много говорят об инновациях. Насколько это понятие применимо к страховой отрасли?

– Страховому бизнесу уже более 400 лет, и инновации для него всегда были движущей силой. В наше время для успешного и поступательного развития страхового рынка требуется постоянная работа над совершенствованием и развитием его инфраструктурных составляющих, которые позволяют поддерживать качественный рост рынка. В части состояния инфраструктуры Казахстан во многом опережает своих партнеров по СНГ. На сегодняшний день в РК функционируют Фонд гарантирования страховых выплат и Единая страховая база данных, но их деятельность уже не в полной мере отвечает растущим потребностям рынка.

Существующая инфраструктура может стать хорошей базой для создания системы гарантирования с учетом специфики отраслей страхования, сервисных бюро для решения вопросов моторного страхования, реализации проектов по единой информационной поддержке различных классов страхования. Также инфраструктура позволяет ввести электронный документооборот –

проблема насущная, так как пока все документы должны иметь бумажные копии.

Вот, к примеру, Ассоциация страховщиков Казахстана выступила с предложениями по реорганизации Фонда гарантирования страховых выплат. Это нужно, чтобы расширить его функции, участвовать в международной системе гарантирования моторных классов страхования и создать на его базе инфраструктурный кластер для страхового рынка. Предложение было одобрено участниками страхового рынка, теперь слово за регулятором.

– Вы довольны его работой?

– В условиях мирового финансового кризиса казахстанский страховой рынок подтвердил свою состоятельность. Регулирование его финансовой устойчивости на сегодняшний день показало хорошие результаты. Но для дальнейшего развития и достижения стандартов мирового уровня требуется учитывать современные тенденции, в частности переход на стандарты платежеспособности Solvency II, которые постепенно, с учетом состояния рынка и специфики национального законодательства, начинают внедряться в Европейском союзе.

Сейчас регулятор ставит вопрос об увеличении капитализации участников страхового рынка для повышения финансовой устойчивости. По сравнению с рынками развитых стран капитализация казахстанского страхового рынка действительно низкая. Но необходимо учитывать еще и тот факт, что и уровень проникновения страховых услуг, и доля в ВВП страхового сектора тоже очень низкая. Созданием «перекапитализированных монстров» развитый страховой рынок не построишь, а вот «добить» небольшие розничные компании и закрыть пути для создания новых форм страховой деятельности, таких как, например, микрострахование – вполне возможно. Если уж и говорить о модернизации процесса регулирования страховой деятельности в Казахстане, то начинать надо с дифференцированного подхода к регулированию крупных, средних и мелких страховщиков с различными уровнями капитализации, а также специализированных страховщиков в области медицинского страхования, страхования ответственности.

Кроме того, в связи с ужесточением требований по платежеспособности и возрастающим уровнем конкуренции среди участников страхового рынка необходимо взвешенно подойти к вопросу законодательного закрепления ликвидации страховых организаций вне зависимости от того, возбуждается ли такая процедура в связи с неплатежеспособностью, является ли она добровольной или принудительной. Необходимо оптимизировать и регламентировать передачу страхового портфеля, выстроить законодательные механизмы, позволяющие сохранить или восстановить финансовую стабильность страховой организации и, по возможности, предотвратить ее закрытие, что даст страховому рынку гарантии для продолжительной деятельности и минимизирования имиджевых рисков.

Источник www.kursiv.kz

ФЕСТИВАЛЬ

«ГОРОД МАСТЕРОВ» В НСК



проходили под открытым небом. Программа Фестиваля была интересной и насыщенной. Участники обменивались профессиональным опытом, создавали новые технологии и практики продаж страховых продуктов, радовали друг друга творчеством, участвовали в масштабных командобразующих спортивных состязаниях. Организаторы Фестиваля с первого дня зарядили участников той ноткой, которая называется «ДРУЖБА». На протяжении пяти дней все участники жили одной большой семьей – НСК!

Несмотря на то, что Фестиваль проводился впервые, он сразу стал значимым событием для всех участников, это отличная возможность увидеть новый формат работы, познакомиться с лучшими сотрудниками компании, получить советы профессионалов и сделать свой выбор в дальнейшей работе.

На основе широкого обмена мнениями и обсуждения вопросов, участники Фестиваля подчеркнули заметное повышение командного духа, общую успешность и необходимость в мероприятиях данного формата.

Впервые в НСК! В период с 17 по 20 августа 2014г. впервые в истории НСК прошел Фестиваль страховщиков «Город мастеров». встреча проходила проходила в курортной зоне отдыха Национального Природного Парка «Кокшетау» на берегу живописнейшего озера Зеренда. в первой

встрече принимали участие 57 сотрудников со всех филиалов Казахстана. «Город мастеров» проходил под девизом: «Вместе – мы сила»!

Особенностью данного Фестиваля стало то, что все учебные, командные, интеллектуальные и развлекательные мероприятия

В СУЗДАЛЕ ПРОШЕЛ МЕГАФЕСТ РЕСО



С21 по 26 июня в городе-заповеднике Суздале прошел ежегодный корпоративный фестиваль страхового общества РЕСО-Гарантия. МЕГАФЕСТ собрал под лозунгом «Знание – сила!» 777 участников из 80 регионов России, а также из Белоруссии и Казахстана.

27 июня наши коллеги вернулись из Суздаля, где проходил фестиваль.

Открывая фестиваль, первый заместитель генерального директора Игорь Черкашин отметил уникальность выездных тимбилдингов РЕСО – такие крупномасштабные акции не имеют аналогов ни на российском страховом рынке, ни за рубежом.

В течение 5 дней участники посетили 46 мастер-классов лучших продавцов компании, 44 тематические дискуссии по актуальным проблемам страхования, провели 6 полевых десантов.

Отдельного внимания заслуживают специальные проекты фестиваля – Театр продаж юрицам, на котором каждый желающий мог отточить технику продаж на одном из ТОП-менеджеров компании, который играл роль клиента;

Последний день фестиваля был посвящен «Дегустации силы и мастерства» 28 команд. Под разбитыми на поле шатрами проходили выступления Мастеров практик, а генеральный директор РЕСО-Гарантия Дмитрий Раков-

щик оценивал уровень подготовки участников. А сколько было жарких споров, практических советов и пожеланий!

Затем состоялся традиционный фестиваль флешмоб – все участники выстроили девиз МЕГАФЕСТА – «РЕСО-СИЛА!», а с высоты птичьего полета его заснял мультикоптер (радиоуправляемый мини-вертолет с фотокамерой).

Фестиваль закончился, теперь начинается работа, ведь целью обучающих мероприятий является не только повышение эффективности продавцов, но и передача полученного опыта своим товарищам – новые технологии и практики Суздаля ждут своей реализации на деле!

МИНИ ФУТБОЛ



В ТУРНИРЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ 16 КОМАНД ИЗ НИХ 4 ПРЕДСТАВИТЕЛИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ.

Призовые места распределились между компаниями следующим образом:

- 1 МЕСТО – G4S
- 2 МЕСТО – АО «НСК»
- 3 МЕСТО – Стандарт Иншуранс

Также, победитель в номинации: «Лучший вратарь» - Ербол Оспанов, АО «НСК»

Нефтяная страховая компания заняла 1 место среди страховщиков! Мы в очередной раз подтвердили свою силу, надежность, стабильность и командный дух!!!

13 сентября состоялся 10 ежегодный чемпионат по мини – футболу. Организатором является Европейская Бизнес Ассоциация Казахстана – «ЕВРОБАК». Главной целью чемпионата является развитие, пропаганда и популяризация футбола, а также здорового образа жизни среди компаний – членов «ЕВРОБАК».



А ВЫ ЗНАЛИ?

В 1920-е гг. прошлого столетия на бразильских пляжах была очень популярна игра в футбол (площадь поля, естественно, была значительно меньше, чем в большом футболе).

Пляжный вариант игры с небольшим количеством игроков поначалу назывался "футбол де салон". Вскоре мини-футбол проник в залы и обзавелся собственными правилами.

Первая экспериментальная игра в Европе состоялась в 1958 в венском "Штадтхалле". Постепенно мини-футбол за-

воевал популярность и в других европейских странах.

В 1988 были окончательно утверждены его правила, в 1989 с 5 по 15 января в Нидерландах состоялся пробный чемпионат мира по этому виду спорта.

В финальном матче встретились сборные Нидерландов и Бразилии, которая и стала первым чемпионом.

Площадка и ворота вдвое меньше, чем в обычном футболе, мяч легче. В команде по 5 игроков (вратарь и четыре полевых).

Продолжительность игры составляет два равных периода по 20 минут.

И ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО



Замечательный повод для торжества – День рождения Агентской сети НСК!

В 2014 году Агентская сеть страховой компании «НСК» отпраздновала свой пятый День рождения. Это не только наш праздник, но и наших клиентов, партнеров, для которых нефтяная страховая компания стала надежной опорой, как в бизнесе, так и в жизни.

Пять лет нашей работы стали годами свершений, побед, формирования команды профессионалов, которая способна решать самые серьезные вопросы в любых финансовых условиях. НСК постоянно активно развивает собственную агентскую сеть, которая на сегодняшний день представлена в 15 городах Казахстана и продолжает расти. Компания сделала большой шаг вперед в своем развитии,

демонстрируя темпы роста, и в настоящий занимает достойные места среди страховых компаний, что подтверждается итогами рейтинговых исследований.

Хочется поблагодарить всех партнеров и клиентов за плодотворное сотрудничество. Надеемся, что следующие годы работы нашей компании принесут еще больше взаимовыгодных решений, мы приложим все усилия, чтобы и в дальнейшем партнеры и клиенты чувствовали нашу поддержку и уверенность в будущем.

Для нас в приоритете – качество нашей работы и постоянно растущее число довольных партнеров. Наши клиенты должны быть всегда уверены в правильности выбора страховой компании, несмотря ни на что.



Поздравляем Агентскую сеть с 5-летием! Вершины, достигнутые за время существования Агентской сети – это результат вашего добросовестного и целенаправленного командного труда.

Пусть ваш профессионализм, знания и навыки делают сотрудничество с нашими клиентами удобным, быстрым и долгосрочным, чтобы каждый клиент смог почувствовать себя уверенно и защищено с НСК.

Желаем всем оптимизма, энергии, радости и здоровья!

БУДУЩЕЕ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА СВЯЗАНО С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ,

Для привлечения внимания к своим продуктам и услугам и обеспечения конкурентных преимуществ страховому бизнесу нужно активно использовать цифровые технологии, которые позволяют более тесно взаимодействовать с клиентами. К такому выводу пришли эксперты компании PwC, опубликовавшие отчет «Сектор страхования в 2020 году. Выход отношений с клиентами на качественно новый уровень - награда за использование цифровых платформ».



Сегодня, прежде чем принять решение о покупке страховых продуктов или услуг, 70% клиентов компаний общего страхования проводят собственные исследования. Для этой цели они используют цифровые платформы - интернет-сайты, где дается сравнительный анализ цен, сайты, посвященные вопросам страхования, и социальные сети, которые расширяют свои функциональные возможности, позволяя покупателям находить и сравнивать интересующие их продукты и услуги. 25% участников опроса в разных странах отметили, что они покупают продукты общего страхования через Интернет, используя сайты компаний или мобильные устройства.

По словам руководителя международной практики PwC по оказанию услуг страховым компаниям Дэвида Ло, благодаря использованию цифровых платформ на рынке общего страхования сложилась ситуация, когда покупатели ищут свой продукт и своего продавца, а не продавцы ищут покупателя, и когда продавцы стремятся сделать предложение так, чтобы оно наилучшим образом отвечало потребностям покупателя. Они понимают, что сейчас просто играть с ценой неэффективно. Клиенты сегодня более информированы и технически вооружены, чем когда-либо ранее. Компании должны идти в ногу со своими клиентами и соответствовать их ожиданиям. Это означает, что необходимо разрабатывать услуги с учетом конкретных обстоятельств и личных пожеланий клиентов.

По мнению Дэвида Ло, выход на следующий уровень использования преимуществ информационных технологий обеспечивается за счет получения данных о рисках и клиенте от цифровых платформ, например, датчиков, системы GPS, системы интернет-покупок, соцсетей и т.д., в которых сохраняется информация ("след"), имеющая отношение к клиенту. Реальную ценность для клиентов представляет информация, позволяющая им понять, какому риску они подвергаются. В результате страховщики могут не только более точно устанавливать тарифы в зависимости от степени риска, но и давать более обоснованные рекомендации в отношении того, как этот риск можно минимизировать.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что более 50% респондентов готовы предоставлять своим страховщикам дополнительные персональные данные и информацию о своем образе жизни, если это позволит им найти наиболее выгодное предложение. При этом 67% готовы к установке датчика на автомобиле или в доме при условии, что это приведет к уменьшению страховой премии. Почти 70% готовы загрузить в свой компьютер и использовать специальное приложение от своего страховщика.

Отвечая на вопрос о факторах, которые стимулируют покупки страховых продуктов через Интернет, респонденты отметили доступ к службе поддержки по телефону (35%) и возможность получения помощи от профессионального консультанта в режиме онлайн (30%).

В то же время, несмотря на то, что цифровые платформы становятся все более привлекательными, покупателям по-прежнему нравится возможность общаться с консультантами в области страхования. При этом они не прочь общаться с ними в чатах.

Согласно результатам последнего опроса руководителей крупнейших компаний мира, 50% руководителей страховых компаний считают, что появление на рынке новых игроков представляет угрозу для роста бизнеса значительно более серьезную, чем в любом другом секторе финансовых услуг. Исходя из этого, эксперты пришли к выводу, что компании общего страхования должны быть гибкими, то есть способными оперативно реагировать на изменения конъюнктуры и более активно использовать имеющиеся данные, чтобы предоставлять клиентам решения с учетом их особенностей и взаимодействовать с ними так, как это делают телекоммуникационные и информационно-технологические компании.

Казахстан следует в русле мировых тенденций, хотя онлайн-страхование делает у нас только первые шаги.

Статистика свидетельствует о том, что такие услуги становятся все более востребованными, на рынке их доля составляет около 10%. В долгосрочной перспективе список видов электронного страхования будет расширяться, однако это потребует развития соответствующей инфраструктуры для обслуживания клиентов.

ТЕХНО КОНКУРС ЯБЛОК НЕ ЖЕЛАЕТЕ?

Apple показала новейшие iPhone. Они тоньше, больше и быстрее предыдущих, напичканы современными технологиями, но и стоить будут недешево. В этой статье мы собрали самую важную информацию о «яблочных» гаджетах.



Итак, главное событие в сфере высоких технологий свершилось: корпорация Apple представила в калифорнийском Флинт-Центре новые флагманские смартфоны - iPhone 6 и 6 Plus. Компания наконец-то услышала то, чего от нее давно хотели, и выпустила смартфон с увеличенным экраном. При этом фанатов более компактной версии Apple тоже не забыла, представив сразу 2 версии iPhone 6 с экранами в 4,7 и 5,5 дюйма. Тем самым, видимо, угодила всем.

За мощность iPhone 6 и 6 Plus отвечает процессор A8. Он на 25% быстрее предыдущей модели в обычных приложениях и на 50% быстрее во время обработки трехмерной графики. Внутри - 2 млн транзисторов и 64-битная архитектура.

В то же время новые телефоны дольше «живут» без подзарядки

2. Впервые в истории iPhone: Full HD
Оба смартфона снабжены новым поколением RetinaHD-дисплеев, созданных по технологии IPS LCD и покрытых ионизированным стеклом. Разрешение iPhone 6 и iPhone 6 Plus - 1334 x 750 и 1920 x 1080 соответственно, пикселей на дюйм - 326 ppi и 401 ppi.

Филипп Шиллер, главный маркетолог Apple, говорит, что новые iPhone 6 получили «невероятно яркие» экраны, которые в точности соответствуют цветовой схеме sRGB. За счет использования ЖК-основы у смартфонов есть возможность мак-

симальной точной цветопередачи, что понравится фотографам и любителям селфи, говорит Шиллер.

3. Новейшие технологии в области фотосъемки
У нового iPhone 6 и iPhone 6 Plus по-прежнему 8-мегапиксельная камера, но с новым сенсором. По словам Фила Шиллера, камера отличается в два раза более быстрым автофокусом по сравнению с прошлым поколением. Камера в iPhone 6 имеет цифровую стабилизацию, в iPhone 6 Plus - оптическую. Съемка видео в 1080p может идти при частоте 30 или 60 кадров в секунду, а слоу-мо - при 120 или 240 кадров в секунду.

4. iPhone 6 позволит пользоваться революционной системой платежей Apple Pay
Система Apple Pay, созвучная Apple pie («яблочный пирог»), позволит совершать бесконтактную оплату покупок в обычных магазинах. Смартфоны заменяют кредитные карты. В основе технологии лежит чип NFC и дактилоскопический сенсор Touch ID, идентифицирующий владельца по отпечатку пальца.

Чтобы совершить транзакцию и оплатить товар или услугу, достаточно будет поднести смартфон к терминалу PayPass, после чего пройти идентификацию по отпечаткам пальцев.

8. Новое поколение iPhone будет работать на iOS 8
Операционная система iOS 8 была представлена в июне. На World Wide Developer Conference (WWDC). Ее официально запустят 17 сентября - как раз в тот момент, когда обновленная линейка смартфонов доберется до магазинов. Среди основных ново-

введений возможность продолжать работу в одних и тех же приложениях на разных устройствах, улучшенные клавиатуры для сенсорного экрана с технологией, предсказывающей слово QuickType, а также запуск облачного сервиса iCloud Drive - хранилища, в которое можно будет отправлять файлы любого типа, а не только фотографии и файлы мультимедиа.

*Мечта не правда ли?!
НУ ТАК, ВПЕРЕД, К МЕЧТЕ.
Участвуй В КОНКУРСЕ от
НСК и стань обладателем
легендарного ЯБЛОКА ПО-
СЛЕДНЕЙ МОДЕЛИ.*

*Берешь журнал - Улыба-
ешься - ДЕЛАЕШЬ СЕЛФИ С
«ФОРУМОМ» - постишь у
себя в соц сетях - ставишь
хэштег #nskz и ОТМЕЧА-
ЕШЬ ПРОФАЙЛ НСК*

**VK.COM/NSK_KZ,
FACEBOOK.COM/NSK.KZ,
INSTAGRAM.COM/NSK.KZ**

*- 31 ЯНВАРЯ ЗАХОДИ К НАМ в
VK/FACEBOOK/INSTAGRAM
чтобы узнать имя
ПОБЕДИТЕЛЯ.*

НАШИ АДРЕСА

АЛМАТЫ

Филиал "Алматы 1"
ул. Толе би 218
+7 (727) 258-18-01, 258-18-00

Филиал "Алматы 2"
+7 (727) 267-65-84

Филиал "Алматы 3"
+7 (727) 260-55-25

Филиал "Алматы 3" (Агентство 1)
ул. Панфилова, д. 49, кв. 17
87772033220,

Филиал "Алматы 3" (Агентство 2)
ул. Манаса, д. 33
87774707122,

Агентство 1 (Алматы 1)
ул. Валиханова, 13, оф. 19,
ниже ул. Маметовой
+7 (727) 258-17-05, 258-49-13

Агентство 2 (Алматы 1)
пр. Абая, 157А, оф. 12,
уг. ул. Розыбакиева,
+7 (727) 250-37-06, 250-37-05,
250-37-04

Агентство 3 (Алматы 1)
ул. Тимирязева, 70,
+7 (727) 275-26-24, 258-17-98

Агентство 4 (Алматы 1)
+7 (727) 329-29-81

Агентство 5 (Алматы 1)
ул. Шевченко, 162А
+7 (727) 375-38-40, 375-23-12

Агентство 6 (Алматы 1)
ул. Байтурсынова, 1А,
уг. ул. Макаатаева
+7 (727) 383-67-21, 383-65-50,
32960-60

Агентство 7 (Алматы 1)
ул. Наурызбай батыра, 126,
уг. ул. Шевченко
+7 (727) 272-57-22

Агентство 1 (Алматы 2)
мкр. 3, д. 24 (район
ул. Абая и ул. Саина)
+7 (727) 276-96-12

Агентство 2 (Алматы 2)
ул. Майлина, 212, уг. ул. Монтажная
+7 (727) 251-32-63

Агентство 3 (Алматы 2)
ул. Наурызбай батыра, 62 офис 2,
уг. ул. Гоголя
+7 (727) 279-08-88

Агентство №1 АС
пр. Достык, 93В (между
пр. Аль-Фараби и ул. Жолдасбекова)
+7 (727) 263-50-60

АЛМАТИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Талдықорган, Центральный офис (агентство)
ул. Тауелсыздык, дом 91/95,
уг. ул. Шевченко
+7 (7282) 24-55-69, 27-05-04

пос. Отеген батыра, Агентство ГО 4
ул. Батталханова, 7
+7 (727) 251-71-10, 307-41-39

г.Талгар, Агентство 5 (Алматы 3)
ул. Конаева, 87
+7 (7274) 2-13-64, 295-63-89

п.Узынагаш, Агентство 6 (Алматы 3)
ул. Толе би, 49/7
+7 705 988 31 62

г. Капшагай, Агентство ГО 7 (Алматы 3) мкр. 2, д. 18, кв. 14 (напротив City Plus)
+7 (72772) 4-63-35, 4-27-27

п.Теректы, точка продаж «Теректы»
Карасайский район, п. Теректы,
ул. Центральная, 36а
+7 (727) 319 60 06

АСТАНА

Центральный офис
ул. Бараева, 15
+7 (7172) 21-20-99

Агентство №1
ул. Победы 67, уг. ул. 9 мая,
офис №2, ЖК «Женис»
+7 (7172) 51-83-70

Агентство №2
ул. Кажымукана 12Б, ВП 7
+7 (7172) 34-08-34

Агентство №4
ул. Сыганак 25, БЦ "Ансар",
цокольный этаж
+7 (7172) 55-06-34

Агентство №5
пр. Кабанбай батыра 13, ВП 29,
ЖК «Триумфальный»
+7 (7172) 47-55-56

Агентство №6
ул. Кунаева д. 29, ВП 8,
ЖК «Дипломат»
+7 (7172) 54-05-12

Агентство №7
ул. Бейбитшили, д. 25,
БЦ "Оркен", офис 114
+7 (7172) 27-75-68

Агентство №8
пр. Сарыарна 17, ВП 6, БЦ "Бурлин"
+7 (7172) 94-56-10

Агентская сеть
ул. Богенбай батыра 35,
уг. пр. Победы
+7 (7172) 24-70-00

Агентство №9
ул. Б. Момышулы 4, офис 182
+7 (7172) 77-92-46

АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кокшетау, Центральный офис
ул. Куйбышева, 37, офис 3
+7 (7162) 26-45-88

г. Кокшетау, офис 2
ул. Валиханова, 162, офис 88
+7 (7162) 31-96-26

г. Державинск, ТП
ул. Захарова, 31
+7 (71648) 9-10-88

г. Атбасар, ТП
ул. Валиханова 10/22
+7 (71643) 43-3-05, 52-3-66

г. Щучинск, ТП
ул. Абылай-Хана 60 кв. 91
+7 (71636) 4-37-20

г. Степногорск, Агентство №3
мкрн. 1, д. 53, кв 15
+7 (71645)6-25-10

ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Усть-Каменогорск, Центральный офис
ул. Крылова, 70
+7 (7232) 61-50 40, 91-31-31

г. Усть-Каменогорск, ТП
пр. Победы, 6
+7 (7232) 54-48-21

г. Усть-Каменогорск, ТП
ул. К. Батыра, 29
+7 (7232) 26-91-97

г. Усть-Каменогорск, ТП
пр. Независимости, 12
+7 (7232) 76-16-84

г. Усть-Каменогорск, ЦОВ
пр. Ауэзова, 4
+7 (7232) 57-11-70, 25-15-33

г. Семей, Центральный офис
ул. Кабанбай батыра, 26
+7 (7222) 56-68-06

г. Семей, точках продаж
ул. Титова 34

+7 (7222) 34-02-38

г. Аягоз, точка продаж
ул. Актамберды 26-60
+7 (72 237) 3-24-24

г. Зыряновск, Агентство
ул. Бочарникова 14, кв. 2
+7 (72 335) 4-01-09

г. Курчатов, Агентство
ул. Абая 30 кв 2
+7 (72 251) 2-25-99

пос.Урджар, Агентство
ул. Абылайхана, 122-5
+7 (7222) 3-36-75

г. Риддер, Агентство
пр. Независимости, 7
+7 (72 336) 4-54-99

г. Шемонаиха, Агентство
ул. Советская, 43
+7 (72 332) 3-20-41

АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г.Актобе, Агентство
пр. Алии Молдагуловой, 4, оф. 3
+7 (7132) 54-39-51
+7 (7132) 54-18-78,
+7 (7132) 59-53-40

АТЫРАУСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Атырау, Центральный офис
ул. Кулманова, 107, оф. 4
+7 (7122) 58-18-00, 90-08-01,
90-08-02

г. Атырау, Агентство
ул. Махамбета, 121Б
+7 (7122) 25-05-72

г. Кульсары, Агентство
ул. Бисенкулов Бисенби, 4, оф. 4.
+7 (71237) 5-08-58

ЖАМБЫЛСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Тараз, Центральный офис
ул. Жунисалиева, 49
+7 (7262) 45-27-30

г. Тараз, Агентство
ул. Ниеткалиева, 12
+7 (7262) 43-83-27

ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Уральск, Центральный Офис
ул. Алии Молдагуловой, 8/1
+7 (7112) 51-83-51

г. Уральск, Агентство 2
ул. Кердери, 137, кв. 36
+7 (7112) 51-10-21

г. Аксай, Агентство
мкр. 4, дом 7, кв. 44
+7 (71133) 3-06-01

КАРАГАНДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Караганда, Центральный офис
ул. Ермекова, 52
+7 (7212) 47-55-28

г. Караганда, Агентство
пр. Бульвармира 16
+7 (7212) 56 18 44

г. Жезказган, Агентство
ул. Омарова, 14
+7 (7102) 72-14-65

г. Темиртау, Агентство
пр. Комсомольский, 28
+7 (7213) 91-77-62

г. Балхаш, Агентство
ул. Ленина, 43
+7 (71036) 4-80-06

г. Сарань, Агентство
ул. Кужанова, 5
+7 (72137) 2-66-58

г. Шахтинск, Агентство
ул. 40 лет Победы 58
+7 (72156) 5-50-44

г. Сатпаев, Агентство
пр. Независимости, 115
+7 (72063) 3-36-65

КОСТАНАЙСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Костанай, Центральный офис
ул. Аль-Фараби, 90
+7 (7142) 54-78-65

г. Костанай, Агентство
ул. Победы, 70, оф 216
+7 (7142) 54-04-46

г. Костанай, Агентство АС
ул. Майлина 7 а.
+7 (7142) 90-09-71

г. Житикара, Агентство
2 мкр-н, д. 18, кв. ВП/1
+7 (71435) 2-14-02

г. Лисаковск, Агентство
мкр. 6, дом 44, кв. 2
+7 (71433) 3-85-32

г. Рудный, Агентство
ул. Майлито, д. 46
+7 (71431) 4-51-34

КЫЗЫЛОРДИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Кызылорда, Центральный офис
ул. Казантаева, 8, кв. 21
+7 (7242) 26-16-38, 26-17-82

МАНГИСТАУСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Актау, Центральный офис
мкр. 15, дом 69, офис 8,
ЖК "Оазис", блон С
+7 (7292) 42-32-55

г. Актау, Агентство №1
мкр. 16 зд 11 этаж 2
+7 (7292) 30-40-46, 30-40-47

ПАВЛОДАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Павлодар, Центральный офис
ул. Торайгырова, 77 кв. 25
+7 (7182) 55-25-03

г. Павлодар, Агентство №1
ул. Бектурова, 27
+7 (7182) 55-23-50

г. Павлодар, Агентство АС
ул. Чокина, 99
+7 (7182) 67-47-29

г. Павлодар, Агентство №3
ул. Академика Сатпаева 255
+7 (7182) 34-00-25

г. Экибастуз, Агентство №2
ул. Машхур Жусупа, 71, оф. 46
+7 (7187) 36-49-86

СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Петропавловск, Офис 1
ул. Интернациональная, 41А
+7 (7152) 46-31-85

г. Петропавловск, Офис 2
ул. Бунетова, 79, кв. 1
+7 (7152) 33-22-92

ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Шымкент, Центральный офис
ул. Желтоқсан 70 «А»
+7 (7252) 53-98-48

г. Шымкент, Агентство №1
ул. Байтурсынова б/н,
(уг. ул. Ильяева, рядом с «Айгак ТВ»)
+7 (7252) 30-07-73

г. Шымкент, Агентство АС
пр. Кунаева, 31/1
+7 (7252) 21-01-86

г. Шымкент, Агентство №2
16 мкр-н дом 14/46
+7 (7252) 20-20-97

г. Шымкент, Агентство №3
мкр. №8, ул. Уркумбаева, дом 3/2
+7 (7252) 27-12-75

Корпоративный журнал о страховании
АО «НСК» Журнал зарегистрирован
в Министерстве связи и информации
Республики Казахстан,
Свидетельство о регистрации № 11395-ж
от 14.12.2010 г.

Учредитель и издатель **АО «НСК»**.
Главный редактор: Коскосиди Николай
Адрес редакции: Республика Казахстан,
г. Алматы, 050012, ул. Кабанбай батыра, 186.
Телефон редакции: 258-18-00 (вн. 1077),
e-mail: koskossidi.n@nsk.kz www.nsk.kz

vk.com/nsk_kz,
facebook.com/nsk.kz,
instagram.com/nsk.kz



НСК
сенімді сақтандыру
надежное страхование

Мгновенная ДОСТАВКА ПОЛИСА



**ОПЛАТА ПРИ
ДОСТАВКЕ**

 **2258** ҚОҢЫРАУ ШАЛУ ТЕГІН
ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ

 **www.nsk.kz**