

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Рынок банкострахования:
плавное восстановление
стр. 14 (0+)

ОСАГО выехало
в широкий коридор
стр. 8 (0+)

«Здрава»
возглавила
рейтинг вятских
брендов в пищевой
промышленности
стр. 10 (0+)



Ключевой ставке
добавили ускорения
стр. 3 (0+)



Банк Хлынов

ОНЛАЙН-БУХГАЛТЕРИЯ В ПОДАРОК!*

- корпоративная карта
- 200 000 ₽ переводы физическим лицам
- бесплатное обслуживание

Счет
для бизнеса
с доставкой!

8 800 250-2-777

#меняемсклучшему

банк-хлынов.рф

* Программа для ЭВМ «Контур.Эльба». Право использования предоставляется АО «ПФ «СКБ Контур». Предложение действительно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые не зарегистрированы в сервисе «Контур.Эльба». Для ознакомительных целей предоставляется пробный период «Триал» длительностью один месяц с момента активации. На указанный срок предоставляются функциональные возможности тарифного плана «Премиум» с возможностью выпуска электронной подписи и отправки отчетности в ФНС, ПФР и ФСС через интернет. По окончании месяца с момента активации пробного периода «Триал», если не была произведена оплата, происходит автоматический переход на бесплатную ограниченную версию и прекращение действия электронной подписи. Ссылка на сервис: <https://delo.bank-hlynov.ru/services/kontur-elba/>. Пакет услуг «Просто». Выезд сотрудника Банка для оформления документов осуществляется по адресу ведения бизнеса. Выезд не является обязанностью банка. Банк вправе отказать в осуществлении выезда. Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счетов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Стоимость пакета услуг составляет 0 рублей, условия пакета «Просто» и услуги, не включенные в пакет, отражены/оплачиваются согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы). Перечисление денежных средств на вкладные/текущие счета физических лиц клиентов АО КБ «Хлынов» и других банков, в том числе с использованием банковских карт (кроме зачислений сумм заработной платы по реестрам предприятий, обслуживающихся на зарплатных проектах) в календарный месяц: свыше 200 000 рублей до 300 000 рублей – 1%, от 300 000,01 рублей до 1 500 000 руб. – 1,7%; от 1 500 000,01 до 5 000 000 рублей – 3,5%; свыше 5 000 000,01 руб. в размере 8% от суммы перечисления Услуги, не включенные в пакет расчетно-кассового обслуживания, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету (в том числе за снятие наличных денежных средств, внесение наличных денежных средств на счет), а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, банком взимаются комиссии согласно Тарифам предложение не является офертой. Условия действительны на 20.09.2021. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте www.bank-hlynov.ru. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ №254.

РКО



- 3 ФИНАНСЫ
- 4 ДЕНЬГИ
- 6 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 14 ОБЗОР РЫНКА
- 18 ПОЛЕЗНО

Пакет технического обслуживания в ПОДАРОК¹

НОВЫЙ Caddy

Для всего, что будет завтра



Распространение:
• По предприятиям и организациям г. Кирова:4700 экз.
• На стойках 300 экз.

Стойки, выкладка:

Автосалон «Kia» ул. Труда, 90
Автосалон «Lada» ул. Труда, 90
АКБ «Росбанк» ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово» ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов» ул. Урицкого, 40
ВТП ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор» ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник» ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса» ул. Герцена, 56
Кафе «Агата» ул. Маклина, 56
Кфейня «Книжный клуб 12» ул. Энгельса, 15
Кафе «12 стульев» ул. Сурикова, 19
Отель «Арт» ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик» ул. Мопра, 52
ОАО «НБД-банк» ул. Ленина, 79Б
ООО «РСКОМ» ул. Производственная, 29
Офисный центр ул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк» ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочка» Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница» Октябрьский проспект, 125
Ресторан-гриль «Мюнхен» Октябрьский проспект, 120
Ресторан «Россия» ул. Ленина, 80
Столовая ул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка» ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка» ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня» ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня» ул. Производственная, 35
Столовая «Домашняя кухня» ул. Некрасова, 69
Столовая «Три медведя» ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка» ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетики» ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум» ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigator-kirov.ru
E-mail:
rottel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatet@yandex.ru – редакция
Главный редактор:
Перескокова Татьяна Сергеевна
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

При предъявлении журнала «Навигатор Бизнес» в период до 30.09.2021 г. в официальном дилерском центре Volkswagen TCK Мотор при заказе и приобретении нового автомобиля Volkswagen Caddy 5 дарим 2 ТО!
Предложение ограничено. Подробности уточняйте у отдела продаж официального дилера Volkswagen TCK Мотор.

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 2.
Печать офсетная. Номер заказа – 12928.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 19.09.2021 г.
Дата выхода в свет – 20.09.2021 г.
№ 09 (509)

Официальный дилер Volkswagen
Volkswagen TCK Мотор

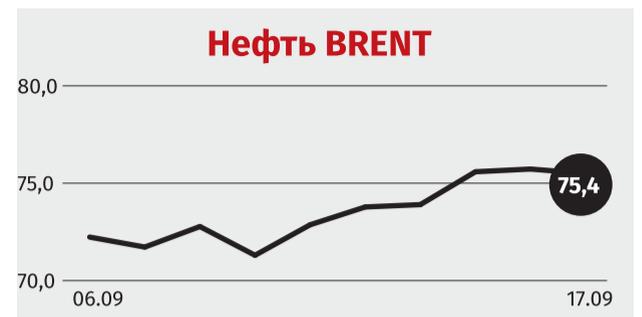
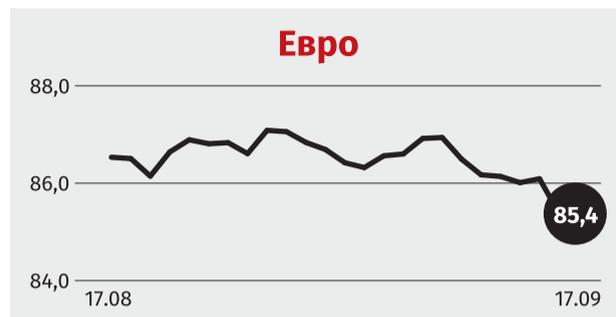
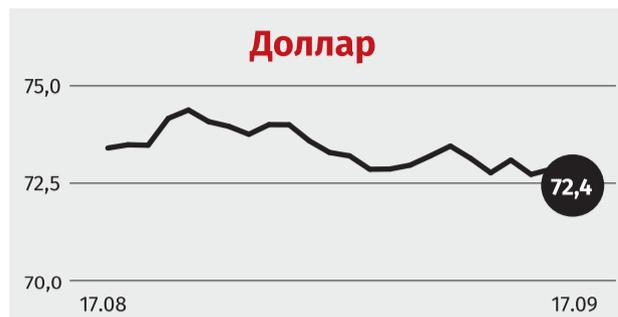
610033, г. Киров, ул. Московская, дом 106/1
Тел. +7 8332 517 000, www.nfz.vw-motor.ru



16+

Тираж 5000 экземпляров

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы. Цены действительны на момент публикации. Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.



Ключевой ставке добавили ускорения

Совет директоров Банка России принял решение повысить ключевую ставку на 25 б.п., до 6,75% годовых. За год это уже пятый раз. Глава Банка России Эльвира Набиуллина допустила, что в дальнейшем ключевая ставка может превысить 7%. Согласно данным на сайте Банка России, в прошлый раз ключевая ставка поднималась выше 7% в 2019 году.

— Во 2 квартале российская экономика достигла допандемического уровня и, по нашим оценкам, возвращается на траекторию сбалансированного роста. Вклад в инфляцию со стороны устойчивых факторов остается существенным (спрос расширяется быстрее по сравнению с возможностями наращивания выпуска), инфляционные ожидания высоки. Таким образом баланс рисков смещен в сторону проинфляционных. Это может привести к более продолжительному отклонению инфляции вверх от цели. Проводимая Банком России денежно-кредитная политика направлена на ограничение этого риска и возвращение инфляции к 4%, — сообщает в релизе регулятора по итогам заседания. — Мы допускаем возможность дальнейших повышений ключевой ставки на ближайших заседаниях Совета директоров, если ситуация будет развиваться в соответствии с базовым прогнозом. Решения будут приниматься с учетом фактической и ожидаемой динамики инфляции относительно цели, развития экономики на прогнозном горизонте, а также оценки рисков со стороны внутренних и внешних условий и реакции на них финансовых рынков.

По прогнозу Банка России, годовая инфляция начнет замедляться в IV квартале 2021 года. С учетом проводимой денежно-кредитной политики годовая инфляция снизится до 4,0–4,5% в 2022 году и в дальнейшем будет находиться вблизи 4%. ▲ (0+)



Евгений Кошелев,

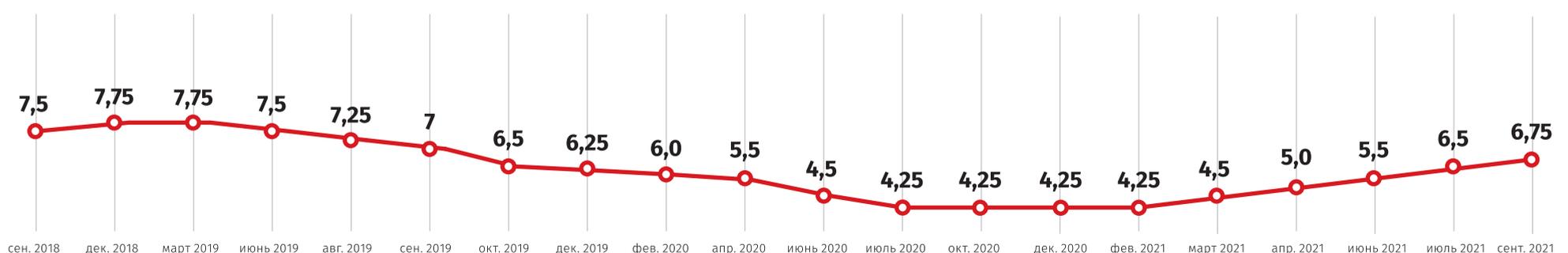
директор офиса рыночных исследований и стратегии Росбанка

— Повышение ставки на 25 бп до 6.75% производит впечатление, что Банк России достиг оптимального для сдерживания инфляционных процессов уровня ключевой ставки и видит остаточные риски малозначимыми. На это указывает сигнальный комментарий на перспективу последующих заседаний: в отличие от июньского и июльского пресс-релиза, когда речь шла об «оценке целесообразности дальнейшего повышения ставки», текущий комментарий «допускает возможность дальнейших повышений».

Согласно практике регулятора, подобный переход сигнализирует (но не обязывает) о возможной паузе в цикле ужесточения процентной политики. Одновременно с этим,стораживает формулировка о том, что баланс рисков «значимо» смещен в сторону проинфляционных рисков. Это означает, что внимание к инфляционной траектории в сентябре — начале октября будет повышенным, а любые значимые отклонения от ожидаемой траектории (будь то по причине внутренних или внешних факторов) могут вновь вернуть вопрос о повышении ставки в политическую повестку. Как показала практика августа, для подобного перехода может оказаться достаточным 0.2-0.3 пп к месячной инфляции, накопленных сверх минимально оправданных сезонных уровней. В моменте мы видим низкую вероятность подобного сценария, но все потенциальные шоки мировой и внутренней экономики на этапе восстановления просчитать невозможно на практике, поэтому допускаем повышение ставки до 7.0% до конца 2021 года.

Ключевая ставка, % годовых

*По данным ЦБ РФ



Как банки идут навстречу бизнесу

Топ-менеджеры многих предприятий ожидают, что банковская сфера будет гибко реагировать на происходящее и сможет поддерживать те компании, которые несут особенные потери в этот непростой период. Разбираемся, как банки идут навстречу бизнесу?

С начала года в Кировской области, по данным ЦБ РФ, количество счетов для ведения бизнеса выросло на 3,7% и превысило 67 тысяч¹. Одной из причин роста рынка расчетно-кассового обслуживания (РКО) может являться стремление действующих предприятий максимально эффективно использовать банковские инструменты и сервисы. Тренд 2021 года у банков, как и, пожалуй, последних нескольких лет — пакетные предложения.

Бизнес любит счет

При выборе банка для ведения счета стоит сравнивать в первую очередь не тарифы, а ту сумму, в которую РКО обойдется именно для вашего бизнеса за определенный период. Каждый бизнес — особенный. Активность по счету зависит от множества факторов: направление бизнеса, количество партнеров, уровень продаж, обороты, сезонность и многое другое. Предприниматели готовы платить, но только за те услуги, которыми реально пользуются.

Одно из направлений, на котором сосредоточены банки после пандемии, — упрощение процедуры РКО. Как правило, оно достаточно весомо влияет на состояние небольших компаний, обслуживаемых в кредитных организациях.

— Наши продукты по расчетно-кассовому обслуживанию и условия по ним покрывают ключевые потребности клиентов среднего и малого бизнеса в период распространения новой коронавирусной инфекции. В рамках действующей линейки пакетов РКО новые клиенты банка, в том числе и представители бизнеса пострадавших отраслей, имеют возможность бесплатно открыть счет². В итоге вы получаете РКО за 0 ₽ с современным и функциональным интернет-банком. Заявку можно подать онлайн на сайте bank-hlynov.ru, загрузить сразу все документы для открытия, а договор подписать у менеджера. Попробуйте! — комментируют в Банке «Хлынов».

Банк «Хлынов» — это персональный партнер вашего бизнеса. В офисах банка, обслуживающих корпоративных клиентов, вы можете не только открыть счет, но и само предприятие, подав документы на регистрацию юрлица или ИП. Например, это можно сделать и в главном офисе Банка «Хлынов» в исторической части Кирова на ул. Урицкого, 40. Все подробности вы можете уточнить прямо сейчас по телефону 8 (800) 250-2-777 или узнать на сайте банка bank-hlynov.ru.



Наталья Шаверина,
начальник управления корпоративного
бизнеса АО КБ «Хлынов»

— Ставка делается на предоставление пакетов услуг, сформированных с учетом потребностей клиентов, позволяющих не только оптимизировать их расходы, но и получить качественный сервис. Кстати, при пакетном обслуживании вы существенно сэкономите по сравнению с получением всех финансовых и нефинансовых услуг в отдельности.



Сканируйте QR-код используйте лучшие стратегии и маркетинговые инструменты delo.bank-hlynov.ru

Не ограничивайте бизнес рамками пакета РКО

При открытии расчетного счета в Банке «Хлынов» вы получаете доступ к возможностям нефинансового маркетплейса для бизнеса «Деловые решения»³.

Банк «Хлынов» одним из первых в Кировской области запустил на собственной платформе маркетплейс для бизнеса. Площадка позволяет узнать о выгодных предложениях, сравнить их и воспользоваться подходящим, экономя время и бюджет.

Уже доступны дополнительные нефинансовые опции и сервисы, такие как юридическое сопровождение, бухгалтерия на аутсорсинге, проверка контрагентов онлайн, конструктор документов, web-разработка и сопровождение сайтов/приложений и помощь в проведении рекламных кампаний, включая контекстную рекламу в Интернете от Яндекс. Бизнес. Рекламная подписка Яндекс.Бизнес — простой и удобный инструмент, который поможет автоматически запустить рекламу сразу на нескольких площадках Яндекса: в Поиске, Картах, Услугах, Дзене, а также более 40 тысячах сайтов рекламной сети компании. Пользователю нужно только указать бюджет и информацию об акции. Алгоритмы Яндекса сами создадут объявление в соответствии с заданными параметрами, разместят его и оптимально распределят бюджет.

Кроме того, Яндекс.Бизнес позволит вести учет имеющихся клиентов и изучать потенциальных. Его алгоритмы будут выделять тех, кто интересовался или пользовался услугами предпринимателя, и собирать их в группы в обезличенном виде. С каждой группой можно будет контактировать с помощью рассылок Яндекса.

Подробности предложений от партнеров маркетплейса «Деловые решения» узнавайте на сайте delo.bank-hlynov.ru.

Надежное плечо со стороны успешного банка будет для предпринимателей как нельзя кстати для поддержания и развития их бизнеса. ♣

 **Банк Хлынов**

Для получения консультации можно воспользоваться сервисом заказа звонка на сайте bank-hlynov.ru или позвонить по бесплатному номеру 8 (800) 250-2-777.

Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.

1 — По данным ЦБ РФ <http://www.cbr.ru/statistics/nps/psrf/>
2 — Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счетов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Предложение не является офертой. Условия действительны на 20.09.2021.
3 — Услуги на платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения» предоставляются третьими лицами, за действия которых банк ответственности не несет.

Готовое решение для деловых поездок

Любой бизнес — это взаимоотношения. И сегодня расширение партнерских связей — одна из ключевых задач любой компании. Одним из главных инструментов, позволяющих решать такие задачи, является деловой туризм. Правда, специалисты все чаще используют аббревиатуру MICE (англ.), более точно отражающую этот вид туризма.

Meetings — деловые встречи. Эта часть MICE туризма подразумевает организацию встреч любого формата и масштаба. Благодаря им можно создать или закрепить положительный имидж, повлиять на ход переговоров, провести исследования рынка, получить подтверждение намерений потенциальных партнеров.

Incentives — поощрительные, обучающие туры для сотрудников компании, благодарность партнерам, клиентам. Эти поездки носят неформальный статус, часто совмещая деловую и развлекательную программы. Здесь можно презентовать новые разработки или продукты, провести командный тренинг или корпоративный праздник.

Conferences — организация конференций, участия в них, туризм PR-направления. Показывая свою экспертность, обмениваясь технологиями и информацией, компании доказывают ценность и преимущества дальнейшего сотрудничества.

Exhibitions — любые виды корпоративных событий делового направления, выставки и участие в них. Один из самых мощных инструментов продвижения бизнеса за счет расширения рынков сбыта и привлечения инвесторов.

Развивая свой бизнес с помощью делового туризма, вы устанавливаете новые партнерские связи, повышаете имидж компании, а в конечном счете получаете рост прибыли и укрепление бизнес-позиций. Понимая всю необходимость создания комфортных и безопасных условий для совершения деловых поездок предпринимателей Кировской области, а также учитывая активное развитие внешних связей и экономические интересы региона, при Вятской торгово-промышленной палате недавно открылось туристическое агентство «Топ-Тур».

6 причин доверить туристическому агентству «Топ-Тур» организацию вашего путешествия:

■ 1. Комплексный подход

Упаковываем ваш тур «под ключ»: перелет, проживание, питание, трансфер, активности по программе.

■ 2. Гибкость

Создаем программы на основе ваших запросов: любые даты и направления, количество человек и формат поездки, виды активного отдыха и уровень физической подготовки.

■ 3. Оригинальность

Мы готовы предложить уникальные программы на любой вкус. Сплав по реке пройдет ярче, чем корпоратив в ресторане. Снежный тур запомнится больше, чем игра в пейнтбол. Восхождение на Эльбрус сплотит лучше, чем тимбилдинг.

■ 4. Удобство

Договор с учетом системы налогообложения. Презентация в корпоративных цветах компании. Точные сроки исполнения запросов.

■ 5. Качество

Мы работаем только с надежными и проверенными партнерами. Трансфер будет комфортным, обед вкусным, а инструкторы опытными.

■ 6. Экспертность

Мы организуем активный отдых и путешествия по России уже 10 лет. Наше главное правило: «Рекомендуем только то, в чем уверены на 100%». ₪



Светлана Плакса,
руководитель агентства «Топ-тур»:

— Мы освобождаем вас от выполнения большого количества задач, связанных с менеджментом проектов. Нам дорог ваш успех, ведь он является залогом дальнейшего плодотворного и долгосрочного сотрудничества, а также доброго имени и репутации компании.



📍 ул. Профсоюзная, 4/9 1-й эт., каб. 4

☎ 32-60-05, 46-15-25.

🌐 www.top-tur.com

Реестровый номер РТО 015402

ВСЁ ДЛЯ УБОРКИ

ВСЁ В НАЛИЧИИ

ГИГИЕНА  **СЕРВИС**
всё для профессиональной уборки

т. (8332) 22-25-26, 8 800 350 25 26 (звонок бесплатный)
610035, г. Киров, ул. Ивана Попова, 1а
e-mail: gigiena-servis@mail.ru

Как составить ТЗ так, чтобы вас поняли, что в него стоит добавить, кто должен оформлять этот документ? — Дмитрий Журавлев, директор компании ООО «Кировпромбезопасность».

Чек-лист: как подготовить идеальное ТЗ на обследование здания



— В своей работе мы регулярно сталкиваемся с проблемой некорректно составленного технического задания на обследование, или вообще его отсутствия. В этом случае понимание между Заказчиком и Подрядчиком затруднено, и начинается процесс переговоров и обсуждений — звонки, письма, пояснения, вопросы-ответы, ожидание... Зачастую это может растянуться надолго.

Я хочу дать полезные рекомендации по составлению ТЗ в виде конкретного чек-листа. У разных видов работ и конкретных объектов всегда есть свои нюансы, но сюда я включил только универсальные пункты, подходящие почти для всего. Они составлены на основе опыта — это то, что мы регулярно выясняем у наших Заказчиков. Уточню — здесь мы остановимся именно на технической части, сюда не входят данные про форму оплаты, способ заключения договора и подобное, хотя это тоже важные части ТЗ.

Запомните — от качества технического задания зависит состав и объемы обследования. А, соответственно, и их стоимость!

Итак, что должно быть в ТЗ, чтобы вам не задавали лишних вопросов и выставляли объективную стоимость:

1. Цель выполнения обследования

Пожалуй, самое важное, так как определяет в целом методику и состав работ. Цель работ мы уточняем в 90% случаев. Пишите максимально подробно, что именно вы хотите получить в результатах обследования? Лучше своими словами, но конкретную суть, чем абстрактные и неконкретные формулировки.

2. Краткая характеристика объекта

Очень важно понимать и представлять изначально объект — его площадь и габаритные размеры, этажность, год постройки. А самое важное — конструктив. Опишите кратко основные конструктив (фундаменты, стены, каркас, перекрытия, крыша, и т.п.). Если нужно обследование конкретных конструкций — опишите более подробно их.

3. Перечень задач

Именно задач, а не работ. Задачей может быть, например — «обследовать междуэтаж-

ное перекрытие для определения максимально допустимой нагрузки на него». А уже как это конкретно сделать (какие работы, каким способом, какими приборами, и т.п.) определяет Подрядчик в Программе работ, составляемой на основе ТЗ. Поверьте, так получается лучше и объективнее. Вы говорите что нужно сделать, а мы говорим как мы это сделаем.

4. Расположение (адрес) объекта

Согласитесь, транспортные, командировочные расходы и логистика важны и для формирования стоимости, и для планирования сроков работ. Но не всегда даже адрес указан.

5. Документация

Наличие конструктивной документации на здание (архивные проекты, техпаспорта и т.п.) помогает еще до начала обследования познакомиться с объектом и правильно назначить состави объем работ. А также может удешевить и упростить работы. Уточняйте сразу в ТЗ есть что-то в наличии из документации или нет. В идеале — прикладывать электронные файлы с чертежами.

6. Сроки выполнения

Нередки ситуации, когда позже оказывается, что результат требовался «вчера», и возможности взять его в работу изначально не было. Или когда сроки ставятся нереальные (обследование с изысканиями и согласованиями за 10 дней) в силу того, что Заказчик не представляет объем данных работ.

7. Фотографии объекта

Пункт необязательный, но может быть очень информативным. По фото эксперт может увидеть большинство ответов на свои вопросы, различные важные детали.

8. Индивидуальные особенности

Это могут быть какие-то дополнительные требования к работам (например, хотим еще перекрытие на вибрацию проверить), индивидуальные требования к Подрядчику, условия работ (стесненные условия, возможность доступа техники, и т.п.). Если индивидуальные и специфические требования есть, то прописывайте это сразу в ТЗ.

Как правило, если вышеуказанные пункты проработаны, вопросов почти не возникает.

Если есть сложности с составлением технического задания, вы всегда можете обратиться в нашу компанию и получить соответствующую услугу, когда мы полностью разрабатываем ТЗ за вас, или получить консультацию по конкретным вопросам.

Начните экономить свое время и деньги уже на стадии технического задания! ☛



г. Киров, ул. Профсоюзная, 1

(БЦ «Кристалл»), оф. 1105

☎ 21-51-50, 8-900-526-0619

🌐 kpb43.ru ✉ kipb@mail.ru

📌 kirovprombez

Новый KIA Cerato Тысячи первых впечатлений



Movement that inspires



КИА - ЦЕНТР
Гусар

КИА-Центр ГУСАР
610046, г. Киров
ул. Труда, 90
Тел.: +7 8332 35-02-02
www.kia-gusar.ru

Как, купив полис ОСАГО, оплачивать ущерб самому?

Вредные советы от Автоклуба «ПОМОЩЬ»

— Ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как страховой полис во время наступления страхового события, — известная фраза Ильфа и Петрова из «Золотого тельца». Как не получить претензию от страховой? — Александр Плюснин, руководитель ГК «Автотел» «ПОМОЩЬ».

— К сожалению, большая часть автовладельцев после получения первого водительского удостоверения, не только не отслеживает изменения, которые вносятся в ПДД, но и ни разу не читали правила страхования ОСАГО и закон «Об ОСАГО», хотя оформляют страховку на свой автомобиль ежегодно.

Попытаемся разобраться, в каких случаях автовладелец, у которого есть полис ОСАГО и он думает, что за него все заплатит страховая компания, будет обязан компенсировать всю сумму ущерба выплаченного пострадавшим, вернее заплатить страховой компании на основании регрессного требования.

Что такое регресс?

Регресс — право страховой компании требовать с лица, причинившего вред, денежные средства в размере осуществленного потерпевшему страхового возмещения.

В каких случаях может возникнуть данное право у страховой компании, и как, имея на руках полис ОСАГО не иметь страховой защиты:

1 Если будет доказано, что вы умышленно причинили вред жизни или здоровью потерпевшего при управлении транспортным средством.

2 Если водитель — виновник ДТП был в состоянии опьянения или отказался от медосвидетельствования.

3 Если водитель—виновник не имел прав на управление транспортным средством, которым был причинен ущерб имуществу или вред здоровью.

4 Если водитель — виновник ДТП скрылся с места дорожно-транспортного происшествия.

5 Если вы доверили водителю управлять транспортным средством, но не внесли его заблаговременно в полис ОСАГО, как лицо, допущенное к управлению автомобилем.

К сожалению, не вписывать всех возможных водителей, это часто встречающееся явление, чтобы сэкономить на страховке.



6 Если вдруг решили выехать на автомобиле с полисом ОСАГО, имеющим ограничения по периоду использования. Например, если вы используете автомобиль сезонно и оформляете полис на 6 месяцев с 15 апреля по 14 октября, а решили выехать 17 октября. Если в таком случае изменения в полис заранее не внесли, стали виновником ДТП, то можно готовиться к регрессу.

7 Если после ДТП, оформленного по Европротоколу без сотрудников ГИБДД, вы ранее, чем через 15 календарных дней, приступили к ремонту или утилизации автомобиля — участника ДТП и не предоставили его на осмотр или техническую экспертизу по требованию страховой компании. Это распространенное нарушение,

когда автовладельцы пытаются сразу отремонтировать автомобиль. Мы рекомендуем его сначала предоставить в страховую компанию, написав заявление о том, что просим осмотреть автомобиль в связи с необходимостью утилизации или ремонта.

8 Если на момент ДТП истек срок действия диагностической карты по техосмотру. Речь идет о спецтранспорте для перевозки опасных грузов, легковых такси, автобусах или грузовых автомобилях, оборудованных для перевозки пассажиров. Что касается других категорий транспортных средств, то если ДТП произошло вследствие неисправности автомобиля и диагностическая карта на момент ДТП не действует.

9 Если при оформлении полиса ОСАГО предоставили страховщику недостоверные сведения, что привело к уменьшению стоимости полиса.

Этот момент часто встречается, когда такси пытаются застраховать как автомобили для личного использования, или автобусы, предназначенные для муниципальных и междугородних перевозок, пытаются застраховать для личных целей, или занижают мощность двигателя и т.д.

В последнее время, при выявлении данных случаев, страховые компании направляют клиентам письма о расторжении полиса в одностороннем порядке из-за предоставления недостоверных данных. В данном случае уплаченная в страховую компанию страховая премия клиенту не возвращается.

При попытке обмануть страховую компанию, вы не только потеряете денежные средства, но и страховой полис. А на следующий год при расчете вашей страховки к вам может быть применен специальный повышающий коэффициент.

10 Если ДТП произошло с автомобилем с прицепом, а при страховании факт, что автомобиль используется с прицепом, не отражен в полисе ОСАГО. Это касается юридических лиц.

Если при ДТП есть хотя бы один из этих критериев, начинайте копить денежные средства, чтобы потом рассчитываться со страховой компанией.

Увидеть, в своем почтовом ящике, претензию от страховой компании или исковое заявление, вы можете не сразу, а года через два, и это точно будет самый неподходящий для вас или вашего предприятия момент, когда вы о том ДТП уже забыли или подумали, что «пронесло».

Все перечисленные выше основания — это случаи, когда страховая компания не имеет права отказать пострадавшему, но все выплаченное возмещение взыщет с вас.

Есть еще основания для отказа в страховой выплате потерпевшим. Об этом и как этого избежать, а также много другой полезной информации для автовладельцев вы можете найти в наших социальных сетях. ♣

555 589
АВТОКЛУБ ПОМОЩЬ
КРУГЛОСУТОЧНО

За 16 лет мы сэкономили своим клиентам более 150 млн рублей на страховании, более 60 000 часов при оформлении ДТП, и несколько миллиардов нервных клеток, при урегулировании страховых случаев.

г. Киров, Маклина, 31, офис 1
т. 555-589 многоканальный
avtoclub43.ru avtoclub_43
avtoclub43 avtoclub43

Молодые предприниматели 2021

В Кировской области состоялся финал регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России». Участие в конкурсе дает возможность проявить себя, рассказать о своем проекте на региональном и федеральном уровнях, познакомиться с опытом коллег, освоить новые бизнес-инструменты и перенять лучшие практики.

Кировская область активно участвует в конкурсе уже несколько лет. Лучшие представители региона успешно презентуют свои идеи в финале и завоевывают призовые места.

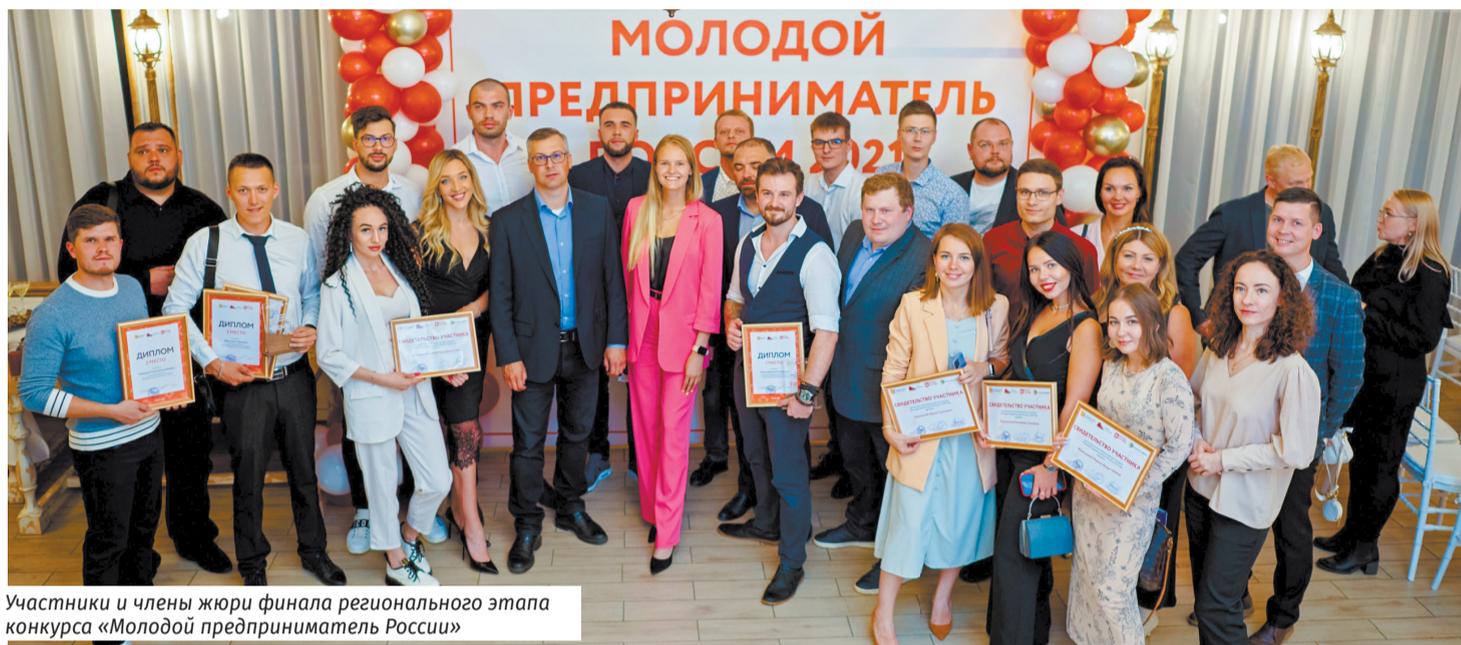
В жюри известные предприниматели, чей авторитет в бизнесе, а также молодежной среде достаточно высок. В том числе победители прошлых лет. Например, Елена Князева, руководитель ГК «Горизонт-Профи», Александр Сюезев и Мария Гоголева, компания «2 Бота».

В 2021 году конкурс проводился по 7 номинациям:

- интернет предпринимательство,
- предпринимательство в социальной сфере,
- производство,
- инновационное предпринимательство,
- торговля,
- сфера услуг,
- самозанятые.

Победители получили возможность представить Кировскую область на всероссийском финале конкурса и побороться за звание лучшего молодого предпринимателя страны.

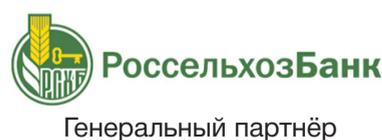
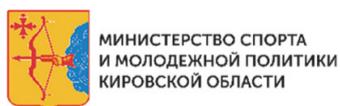
— Участники каждый год удивляют, каждый год появляется что-то новое. Удивляешься тому, что у нас есть в Кировской области особенно в молодежной среде. Приятно, что участники прошлых лет набирают обороты, развиваются и захватывают новые рынки. Надеюсь, что те ребята, которые участвовали в этом году, в перспективе дадут такие же хорошие результаты, — прокомментировал Георгий Барминов, и.о. министра спорта и молодежной политики Кировской области. ▲ (0+)



Участники и члены жюри финала регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России»



Сканируй QR-код и смотри видеоинтервью участников и членов жюри



Мероприятие реализуется министерством спорта и молодежной политики Кировской области совместно с Областным дворцом молодежи. (0+) Генеральный партнер регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России» АО «Россельхозбанк». www.rshb.ru



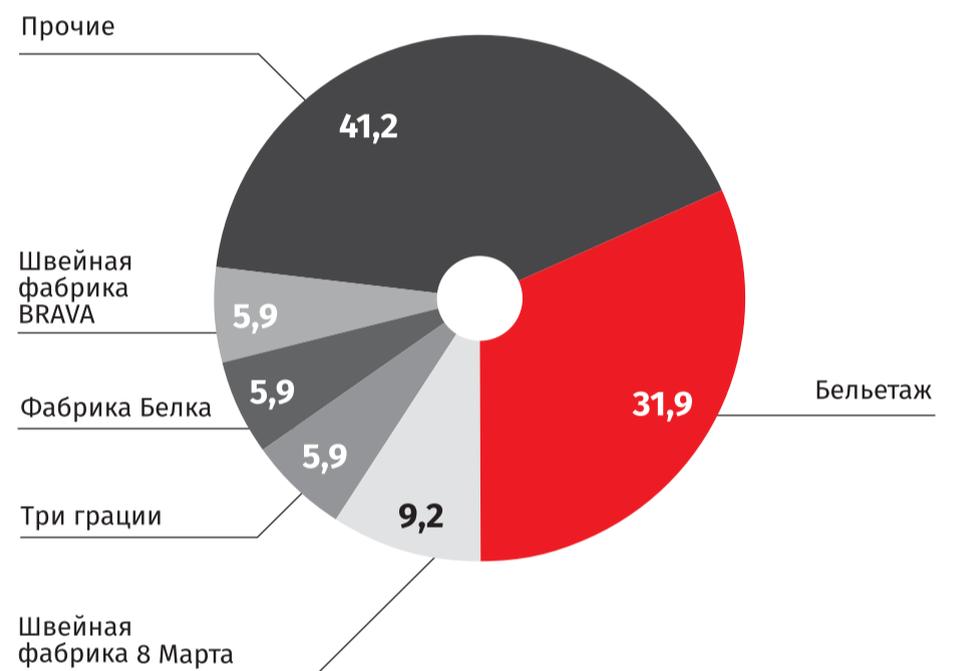
Рейтинг вятских

Челленджу #Явыбираювятское – 1 год. Ровно год мы поддерживаем производителей товаров и услуг Кировской области! Проект получил любовь среди кировчан! Целый год мы вместе, и это правда по любви. Масштабный праздник в честь дня рождения медиапроекта #Явыбираювятское собрал сотни кировских семей. Мы благодарим всех, кто пришел: партнеров, артистов, творческие коллективы, а также всю команду медиапроекта «Я выбираю вятское», каждого, кто смог отдать свой голос за любимую компанию. «Навигатор» публикует народный рейтинг вятских брендов.

Пищевая промышленность, %

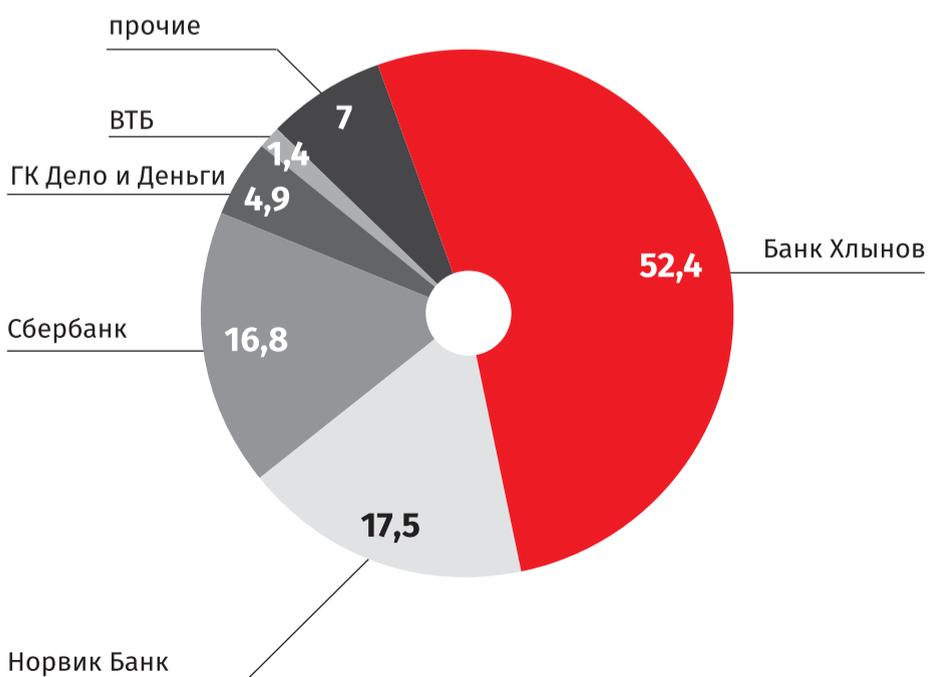


Легкая промышленность, %

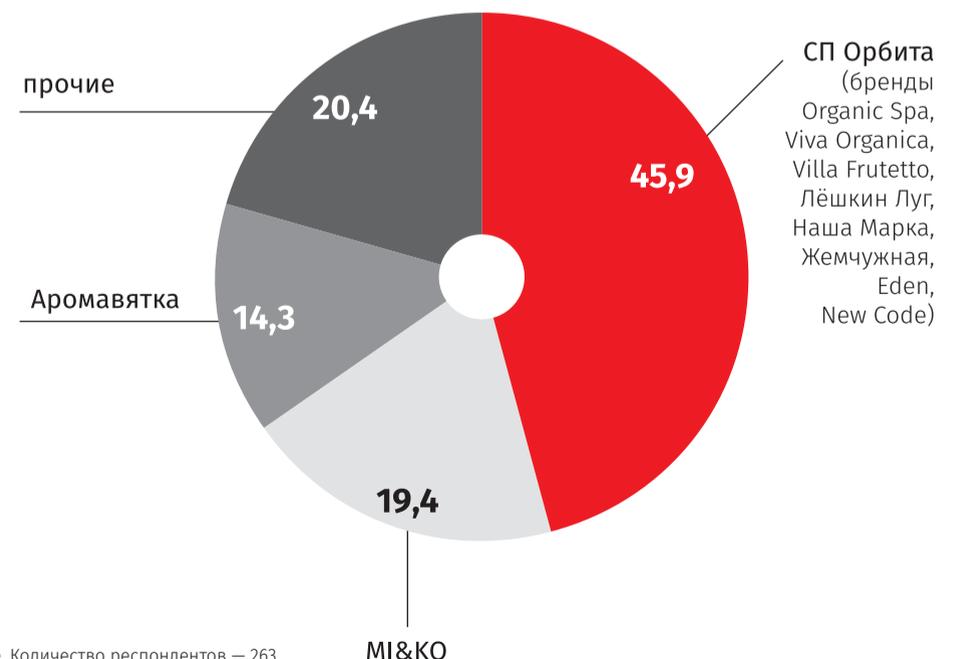


Медиапроект НавигаторLIVE «Я Выбираю Вятское» признан победителем премии «Признание 2021» от Вятской ТПП и регионального Союза журналистов в номинации «Спецпроект года в СМИ».

Финансовая отрасль, %



Парфюмерно-косметическая отрасль, %



* Опрос проводился 29 августа 2021 г. Метод опроса — анкетирование. Количество респондентов — 263.

брендов



Василий Савиных, генеральный директор
Производственного холдинга «Здрава»



Анастасия Борцова,
директор швейной фабрики «8 Марта»

БРЕНДЫ И ВКУСЫ

— «Здрава» — одно из крупнейших пищевых предприятий региона. Мы постоянно выводим на рынок новые продукты, закупаем оборудование, улучшаем условия труда и отдыха сотрудников и т.д. Каждый проект требует тщательного планирования. «Здрава» производит продукты питания, и наверняка все кировчане как минимум знакомы с ними. Кажется, что горожане и есть наши потребители. Но это не совсем так. Магазины, сети, дистрибьюторы — это тоже наши клиенты, у которых также есть свои цели. Поэтому для достижения максимального результата необходимо учитывать и их интересы.

Жизнь не стоит на месте. Как вы, наверное, помните, холдинг «Здрава» раньше был «Маргариновым заводом». Маргарин выпускали тысячами тонн, но где этот продукт теперь... Меняются тенденции, люди, привычки. Возникают новинки в моде и в культуре потребления. Иногда приходится вносить коррективы даже в устоявшиеся годами процессы.

Наша гордость — новинка этого года майонез MaZik, который, надеемся, по достоинству оценит современная молодежь. Поэтому, как говорится, будь на хайпе вместе с новым майонезом MaZik!

Также мы выпустили майонезный соус «Веган». Он не содержит продуктов животного происхождения и прекрасно подходит тем, кто по тем или иным причинам придерживается вегетарианских традиций или просто стремится всегда быть в тренде, следовать передовым тенденциям здорового образа жизни.

Кроме того, мы обновили линейку соусов на растительных маслах с наполнителями, ориентируясь на лидеров рынка и реализуя собственные разработки. У нас появились соусы «Цезарь», «4 сыра», «Сливочно-чесночный». В ближайших планах — запустить новые кетчупы: с ароматными травами, с вялеными томатами, со вкусом белых грибов и кисло-сладкий wok.

Несколько лет назад из-за изменений в потребительском спросе мы отказались от производства маргаринов. В результате у нас есть свободные площади. По этим причинам мы постоянно ищем новые виды бизнеса. Могу анонсировать, что к концу года мы запустим новое направление — производство кисломолочных продуктов для детей от 3 лет.

Это будет принципиально новая линейка продукции, новые технологии и производство. Помните крылатое выражение из сказки «Алиса в стране чудес»: нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее! Поэтому без развития никак. 🇷🇺

ИЗМЕНЕНИЯ КАК ИММУННЫЙ ОТВЕТ БИЗНЕСА

— Наше предприятие с богатой 85-летней историей, опытом в области производства легкой женской одежды и колоссальным потенциалом в сфере производства одежды любой сложности. Мы являемся одним из крупных кировских предприятий, которое специализируется на производстве модной и высококачественной одежды. Швейная фабрика «8 Марта» и имя Анастасия Борцова, не постесняюсь этого слова зарекомендовали себя как фабрика по пошиву высококачественной одежды, мы изготавливаем огромные объемы одежды по заказу известных российских брендов. Это заслуга всей нашей команды, которая, например, в пандемию стала еще сплоченнее и сильнее. Пандемия коронавируса практически не изменила нашу работу. В начале пандемии фабрика перестроила производство практически за день и начала в колоссальных объемах изготавливать медицинские маски. Мы — гибкие, легко подстроились под общие коронакризисные изменения рынков, и поэтому увеличили обороты в пандемию. И, безусловно, продолжали оказывать услуги по пошиву одежды нашим преданным клиентам — оптовым и розничным покупателям, поскольку поддерживаем с ними прямые и постоянные отношения.

Мое бизнес-правило в очередной раз доказало свою эффективность в непростых условиях прошлого года: надо просто много работать, любить бизнес, нужна сильная команда, и тогда все получится. Еще одно мое бизнес-правило: все неудачи нужно быстро забывать, быть спокойными и говорить правду. Этому я учу своих сотрудников.

В настоящее время на рынке у нас представлено два бренда: «8 Марта» и Domenica. Основным направлением в производстве швейной фабрики «8 Марта» является женская легкая одежда. На сегодняшний день, мы можем смело гордиться тем, что в ассортименте нашей продукции есть: повседневная одежда, одежда в стиле дресс-код и т.д. Размерный ряд широкий. Что касается, бренда Domenica, то он более молодежный, очень много изделий создается в стиле спорт-шик. Вся одежда изготавливается из экологически чистых тканей высокого качества отечественного и импортного производства с использованием разнообразной фурнитуры. До конца ноября 2021 г. на летнюю коллекцию одежды брендов скидки до 50%. На осенние новинки скидка* 20%. Приходите в наш модный шоурум по адресу ул. Заводская, 47 Б. Туда к нам приходят за эмоциями, красотой и вкусным кофе! А если вы хотите работать в команде мечты, тогда вам к нам! Будем рады видеть в нашем дружном коллективе швей, кройщиков, технологов с уникальным творческим видением, чтобы вместе расти и развиваться! 🇷🇺

Я ВЫБИРАЮ ВЯТСКОЕ

Любишь и покупаешь продукты и товары вятских брендов? Пользуешься услугами местных компаний? Ценишь качество и сервис? Тогда фотографируйся с любимыми брендами нашего города, с товарами, продуктами или символикой, публикуй снимки на личной странице в ВКонтakte или Instagram с хэштегом #ЯвыбираюВятское. Также можете выкладывать вкусные рецепты, стихи, песни и даже полезные советы с продукцией местных производителей!

Стань самым креативным, смотри прямой эфир НавигаторLIVE в группе ВКонтakte navigator_kirov_group 27 октября и получи крутые подарки от партнеров!

ПАРТНЕРЫ МЕДИАПРОЕКТА #ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ



Производственный холдинг «Здрава»

zdrava.com
zdravalike
zdrava_kirov



АО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат»

chudohleb.ru
chudohleb43
chudohleb



Фермерский рынок

rynok43.ru
rynok43
rynok.kirov



АО Племзавод «Соколовка»

ул. Сурикова, 14а
edabezvredasokolovka



ЯПОНОмания

yaponomaniya.com
yaponomaniya
yaponomaniya_kirov



Отсканируй QR-код и смотри промо-ролик медиапроекта #ЯвыбираюВятское

@madeinvyatka madeinvyatka

Подробную информацию об организаторе, правилах проведения, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения узнавайте по тел.: 8 (8332) 57-68-46. (0+)



ул. Московская, 112
Телефон службы продаж: 8 (8332) 658-052
zdrava.com zdravalike @zdrava_kirov



ул. Заводская 47 Б
8-march.ru
8 (953) 947-1932

dm_8marta
fabrica8marta
domenica_fashion
domenica_fashion

С нами ваша бухгалтерия и финансы в безопасности



Татьяна Максимчук,
руководитель компании
«Бухгалтер и Я»

О важности выбора бухгалтера для бизнеса

— Всем бизнесменам, независимо от масштабов деятельности, регулярно приходится иметь дело с налогами, декларациями и разного рода финансовой отчетностью.

Поверьте, как бы не хотелось, но при ведении своего дела этого никому не избежать.

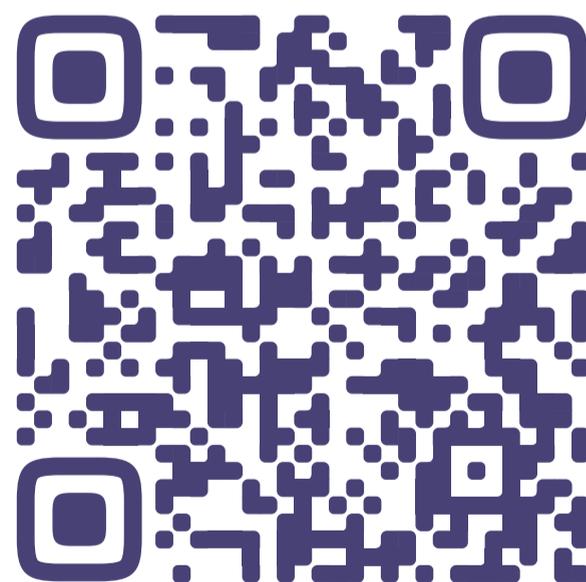
И здесь, при поиске «своего» бухгалтера главное — не прогадать. Ведь цена ошибки может быть слишком велика.

Профессионализм опытного бухгалтера является иногда гарантией не только безопасности бизнеса, но и личного благополучия бизнесмена. Только квалифицированный бухгалтер сможет увидеть и обойти подводные течения в бизнесе.

Вот уже более 12 лет компания «Бухгалтер и Я» осуществляет бухгалтерское сопровождение бизнеса, это дает возможность организационному клиенту снизить издержки, избежать штрафов и высвободить время для самого главного — развития своего бизнеса.

Выбор бухгалтера — такая же ответственная задача, как и выбор лечащего врача. Этому специалисту нужно будет доверить самое ценное: информацию о вашем бизнесе и его доходах. И да, самое важное, помните, что хороший бухгалтер стоит дорого, а плохой еще дороже.

Компания «Бухгалтер и Я» на рынке бухгалтерских услуг уже более 12 лет, работает как с ООО, так и ИП, со всеми системами налогообложения, решает проблемы бизнеса и защищает от них. ♣



бухгалтер043.рф



БУХГАЛТЕР И Я

📍 Киров ул. Володарского 132, к. 1
☎ 8 (8332) 213-112 🌐 buhgalter04

Мы не думаем о том, какой след оставим после себя

Зачем планировать преемственность? Почему некоторые состоятельные родители ничего не оставляют детям? В чем разница в отношении к преемственности в России и других странах? Об этом рассказал миллиардер, предприниматель и социальный инвестор Рубен Варданян слушателям программы «Планирование преемственности» Центра управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы «Сколково».



Рубен Варданян,
миллиардер, предприниматель
и социальный инвестор

Преемственность — это не про смерть, а про жизнь

Когда в 2001 году в США произошло 11 сентября, мне было 33 года. После случившегося я должен был встретиться в Америке с человеком, который потерял в этой трагедии часть своей семьи. На тот момент мне сложно было представить ситуацию, что такое возможно. И я вдруг подумал, что мне 33 года, я возглавляю «Тройку Диалог», и у нас с женой есть дети. Я осознал, что если со мной что-то случится, то кроме эмоциональных проблем неминуемо возникнут материальные проблемы. Что делать с активом? Он неликвидный и публично не торгуемый, по нему есть обязательства, отношения с партнерами, и он очень сильно завязан на личности Рубена Варданяна. Все эти нюансы серьезно скажутся на моей семье, которая, в целом, не будет готова к такому повороту событий.

Тогда я попытался сформулировать, чего бы я хотел и какие варианты существуют. Размышление над этой задачей заняло у меня более пяти лет. Эмоционально мне было очень непросто, но на определенном этапе я понял, что это не негативная история. Это не про смерть, а про жизнь, про то, как ты видишь продолжение своего рода, своего дела, своих начинаний. Этот вывод помог мне уйти от негативного восприятия в более конструктивное и позитивное русло. В результате у меня родились три сценария. Первый — если что-то происходит со мной. Второй — если что-то происходит со мной и с женой. И третий сценарий, если что-то происходит со всеми нами,

с семьей, ведь мы часто летаем в одном самолете или вертолете.

90% состояния — на благотворительность

Мы обсудили разные варианты с женой. Это помогло нам затронуть и другие важные вопросы, в том числе, что такое наследие в широком смысле слова и чем мы хотим заниматься в активной фазе нашей жизни. Ежегодное обсуждение стратегии развития семьи стало для нас очень полезным. Лично я всем советую попытаться так делать. Разумеется, это весьма непросто, поскольку здесь сильно мешают эмоции и устоявшаяся парадигма отношений: старшие — младшие, родители — дети. Но когда ты преодолеваешь эти сложности, это цементирует и укрепляет отношения внутри семьи.

Мы с женой хотели заниматься благотворительностью, поскольку для нас это направление является очень важным. Со своим старшим сыном мы поговорили, когда ему было 13 лет. Мы с женой сообщили ему, что большую (примерно 90%) часть нашего состояния потратим на благотворительность, а им в наследство не останется практически ничего с точки зрения бизнеса, денег и всего остального. Сначала он с недоверием отнесся к нашим словам. Потом сын поговорил с нами по отдельности, вернулся и сказал: «Я понял, что вы не шутите. У меня одна просьба». Я говорю: «Какая?» Он отвечает: «Долгов не оставляйте». Мы, в свою очередь, поняли, что мозги у него работают хорошо. Мой старший сын, а затем его младшие братья и сестры осознали, что они должны выстраивать свои жизни самостоятельно. Я не настаиваю, что это единственно правильный сценарий. У меня есть много друзей, которые меня осуждают и считают, что это очень жестокое и неправильное поведение. В этом тоже есть своя логика. Но главное, чтобы любой выбор был сделан осознанно, и чтобы вы обсудили его с близкими людьми.

Передача семейных реликвий

У меня была возможность за ужином пообщаться с одним состоятельным американским инвестором на тему преемственности, наследства и наследия. У него трое детей: два сына и дочь. Когда его дети узнали, что из десятков миллиардов долларов им останется по 10 миллионов, они совершенно спокойно на это отреа-

Ежегодное обсуждение стратегии развития семьи стало для нас очень полезным.

Лично я всем советую попытаться так делать. Разумеется, это весьма непросто, поскольку здесь сильно мешают эмоции и устоявшаяся парадигма отношений: старшие — младшие, родители — дети.

гировали. Тем более, у каждого из них была своя карьера. Но когда инвестор озвучил, что их семейную ферму, которая стоит максимум миллион долларов, он оставляет среднему сыну, наступила мертвая тишина. И это при том, что старший сын и дочь живут в Нью-Йорке и, в отличие от среднего сына, не слишком привязаны к этой ферме. Но им все равно это показалось несправедливым: для них ферма оказалась более важной, чем десятки миллиардов долларов, которые они не получили. Вопрос передачи семейных реликвий (картин, драгоценностей и других вещей, олицетворяющих род) — это не менее важная тема, чем бизнес или акции. С эмоциональной точки зрения их передача может быть даже более сложной.

Мы понимаем, что являемся не владельцами акций, а хранителями

Философия осознанности при создании механизма преемственности может стать залогом здоровых отношений в семье на многие поколения вперед. Я общался с человеком, который является владельцем бизнеса в восьмом поколении. Это бельгийская химическая компания: она стоит 13 миллиардов долларов, и в прошлом была крупнейшей в стране. Его семья владеет 30% акций в компании. Семья — это 2500 человек, чтобы вы понимали. Это 2500 родственников, которые входят в этот семейный круг. А он их ключевой представитель. Я спросил этого бизнесмена, могут ли

члены семьи продавать акции компании, ведь они распределены среди многих людей. «Каждый имеет право продать акции, у нас не прописаны жесткие ограничения», — ответил он. «У нас есть правила, которые были проговорены нашими предками, и они передаются из поколения в поколение. Мы понимаем, что являемся не владельцами акций, а хранителями, которые передадут их следующим поколениям. Мы несем за это ответственность».

Я оставляю все своей любимой кошке

Так как я занимаюсь данной темой достаточно давно, то могу заявить, что проблема России — это отсутствие длинного горизонта планирования. Мы особо не думаем о том, какой оставим после себя след, как будут жить наши дети и внуки. Я считаю, что если бы мы думали об этом, то даже многие бизнес-процессы в России были бы организованы иначе. Не «сегодня и сейчас», а с точки зрения выстраивания долгосрочных проектов и процессов. В России сформировался большой слой богатых людей, заработавших свои состояния в 90-е годы.

Около 70% богатства сейчас сконцентрировано у людей в возрасте 50–70 лет. Это означает, что проблема передачи будет не у одной семьи, а у целого поколения. Большинство людей об этом не задумываются хотя бы потому, что после 1917 года у нас не было такого механизма. У нас не было специального законодательства, опыта, практики и понимания, но зато есть суеверия: не накликай бы беды с таким подходом. Многие и вовсе до сих пор руководствуются поговоркой «после меня хоть потоп».

Есть и еще одно отягчающее обстоятельство. В России действует континентальное право, и оно не позволяет делать абсолютно все, что ты хочешь. Ты не можешь написать «я оставляю все своей любимой кошке». Законодательные ограничения у нас намного более жесткие, чем в англосаксонском праве. Плюс я еще не говорю о разных юрисдикциях... Нам предстоит пройти болезненный процесс вхождения в культуру преемственности и наследия. В тот мир, в котором нас не было более 100 лет. Мы — первое поколение, которому предстоит все это пройти. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

Рынок банкострахования:



Ольга Басова,
старший директор, страховые
и инвестиционные рейтинги
«Эксперт РА»



Алексей Ярин,
управляющий директор,
страховые и инвестиционные
рейтинги «Эксперт РА»

Несмотря на пандемию и карантинные ограничения в 2020 году, рынок банкострахования показал рост на 8,2%. Способствовали этому с одной стороны антикризисные мероприятия, а с другой — желание граждан получать более высокий инвестиционный доход на фоне низких процентных ставок по депозитам. Введение льготных ипотечных программ, а также льготного кредитования бизнеса стало причиной роста ипотечного страхования и страхования залогового имущества юрлиц. Смягчение политики в отношении потребительского кредитования способствовало умеренному росту сопутствующего страхования. Разочарование некоторых страхователей в ИСЖ из-за не получения обещанной доходности, а также раскрытие полной информации о продукте привели к его падению в 2020 году. Однако активность банков в продвижении ИСЖ и сохраняющиеся низкие ставки по депозитам способствуют замещению инвестиционного страхования жизни накопительным. Вследствие этого взносы по ИСЖ выросли наиболее сильно. В 2021 году тенденции по крупнейшим видам банкострахования сохраняются, в результате чего можно ожидать роста рынка банкострахования на 12%.

За 2020 год рынок банкострахования вырос на 8,2% и составил 668,4 млрд рублей. Основной рост пришелся на накопительное страхование жизни (+28,2 млрд рублей), страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая (+11,1 млрд рублей) и ипотечное страхование



(+10,2 млрд рублей). Наиболее сильное падение взносов в 2020 году было отмечено в инвестиционном страховании жизни (-14,3 млрд рублей). В целом кредитное страхование за 2020 год увеличилось на 10,4%, в то время как некредитное — только на 4,8%. Рынок банкострахования остается высоко концентрированным: на топ-3 крупнейших компаний пришлось 60%, на топ-10 — 81% взносов, полученных через банки. Доля страховщиков, связанных с банками, составила 76%, что на 1 п. п. ниже значения 2019 года за счет сокращения доли некредитного страхования.

Через банковский канал страховщики получили 43,4% страховых взносов за 2020 год. При этом за 2020 год страховые компании заплатили банкам 210,2 млрд рублей комиссионного вознаграждения за продвижение страховых продуктов, что больше уровня 2019-го на 4,8%. Наибольший объем комиссий пришелся на страхование от несчастных случаев и болезней, страхование жизни и страхование прочего имущества граждан. В то же время наблюдается снижение доли комиссионного вознаграждения во взносах по страхованию от несчастных случаев и болезней с 73,5% за 2019 год до 67,4% за 2020-й и в страховании прочего имущества граждан с 56,4 до 53,6%. А в страховании жизни заемщика, наоборот, наблюдается рост комиссии с 52,6% за 2019 год до 57,2% за 2020-й.

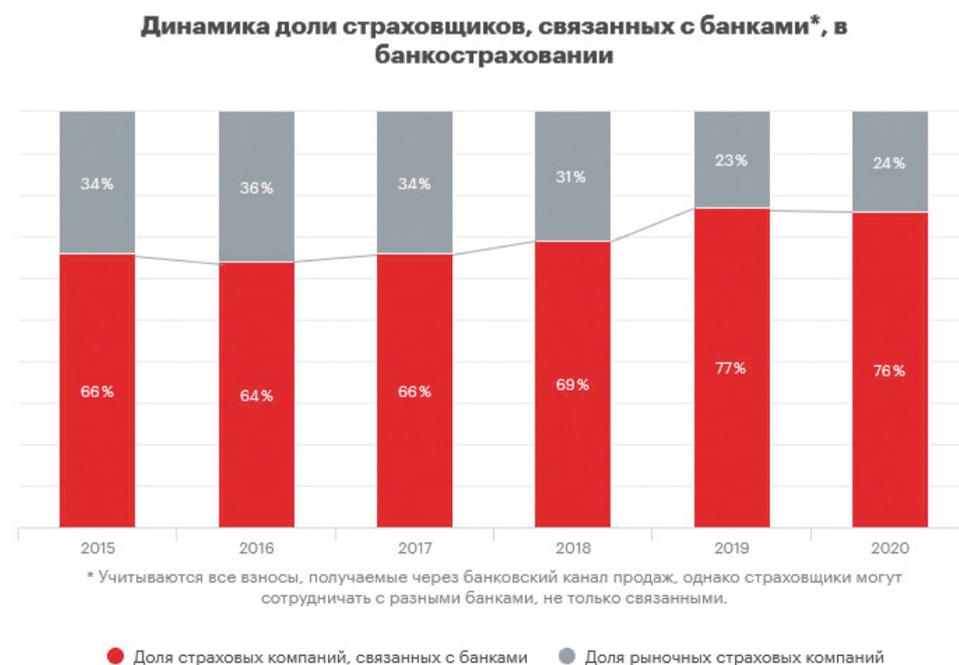
45,5% взносов, полученных через банковский канал продаж за 2020 год, приходится на кредитное страхование. Крупнейшим в этом сегменте по-прежнему остается страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая (189,6 млрд рублей за 2020 год), хотя его темпы прироста составили всего 6,2%. Благодаря ипотечным программам с пониженными процентными ставками наиболее сильный прирост взносов в кредитном страховании пришелся на ипотечное страхование: +25,5% за 2020 год, а его объем достиг 50,2 млрд рублей. Также меры поддержки бизнеса в виде льготного кредитования во время пандемии способствовали росту залогового страхования имущества юридических лиц. По итогам 2020-го этот сегмент вырос на 17,6% и составил 12,7 млрд рублей, притом что в прошлые годы данное направление сокращалось. Падение взносов коснулось страхования заемщиков от потери работы (-24,4% за 2020 год) и

автострахования (-3,6%). 51,7% составила доля страховых продуктов, не связанных с кредитованием, реализованных через банки за 2020 год. При этом почти 8% некредитного страхования приходится на инвестиционное и накопительное страхование жизни. ИСЖ еще пока остается крупнейшим направлением в этом сегменте (181,4 млрд рублей за 2020 год), однако его взносы за 2020-й сократились на 7,3%. Это связано с разочарованием некоторых клиентов в данном направлении из-за неоправдавшихся ожиданий высокой доходности ИСЖ, а также с введенными регулятором мерами по требуемому информированию граждан о приобретаемом продукте. Накопительное страхование жизни стало определенным замещением ИСЖ. За 2020 год объем накопительного страхования жизни достиг 117,7 млрд рублей, увеличившись на 31,5%. Такому росту способствует желание граждан получать более высокую доходность, чем по депозитам. Остальные виды некредитного банкострахования в 2020 году сократились.

На страхование собственных рисков банков приходится всего 2,8% банкострахования за 2020 год. Страхование сотрудников банков, включающее ДМС, страхование от ИС и болезней и страхование жизни, занимало основной объем в расходах банков на страхо-

вание в 2020 году (14 млрд рублей за 2020-й). При этом его объем увеличился на 50,5% за 2020 год. На страхование специфических рисков банков, таких как BBB, страхование банкоматов, страхование D&O, страхование эмитентов банковских карт, приходится всего 1,9 млрд рублей, однако прирост за 2020 год составил 46,2%. Страхование имущества банков также увеличилось и составило 1,8 млрд рублей за 2020 год.

По прогнозу агентства «Эксперт РА» рынок банкострахования за 2021 год может вырасти на 12%, до 747 млрд рублей. Тенденция замещения инвестиционного страхования накопительным продолжится. ИСЖ покажет рост в 2021 году на 40%, до 165 млрд рублей, при этом ИСЖ сократится на 15%, до 154 млрд рублей. Спрос на ипотеку сохранится на фоне приемлемых ставок и льготных ипотечных программ. В результате можно ожидать роста ипотечного страхования на 20%, до 60 млрд рублей. В условиях восстановления потребительского спроса и экономической активности страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая увеличится на 20%, до 228 млрд рублей. При этом сдерживающее влияние в данном направлении будут оказывать ограничения для закредитованных заемщиков. ▲ (0+)

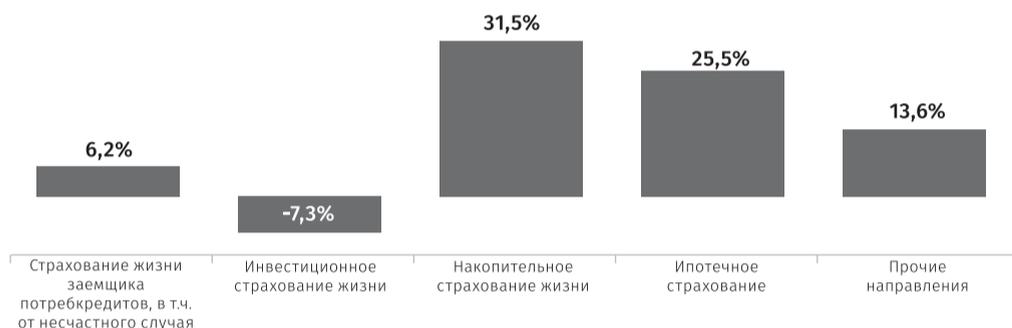


ПЛАВНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

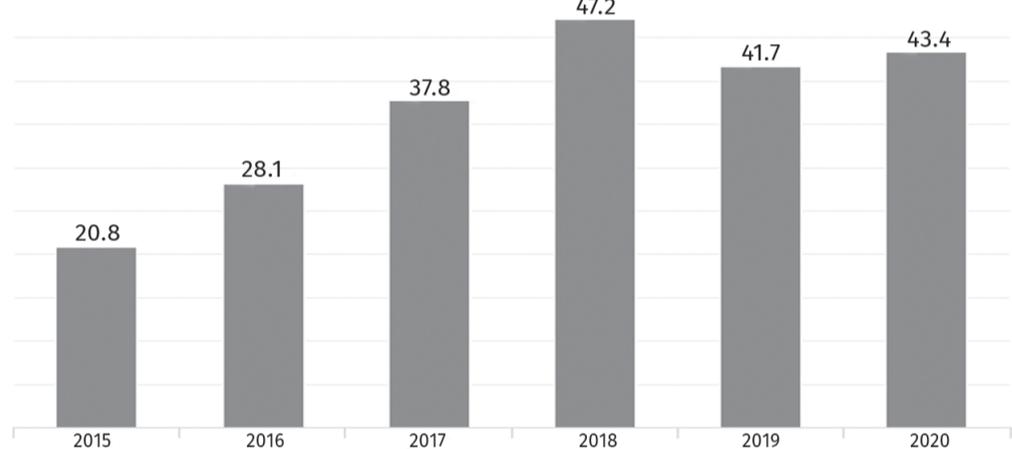
Комиссии в банкостраховании

Вид страхования	Комиссия, % от взносов					
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Страхование жизни, всего	27	19	17,3	17,2	20,1	20,7
в т. ч. страхование жизни заемщика	-	40	42,9	40,4	52,6	57,2
Страхование от НС и болезней	42	44	55,1	63,8	73,5	67,4
Страхование автокаско	18	26	23,3	20,8	23,7	27,1
Страхование прочего имущества юрлиц	14	17	15,8	14,4	18,6	18,2
Страхование прочего имущества граждан	39	44	46,4	52,1	56,4	53,6

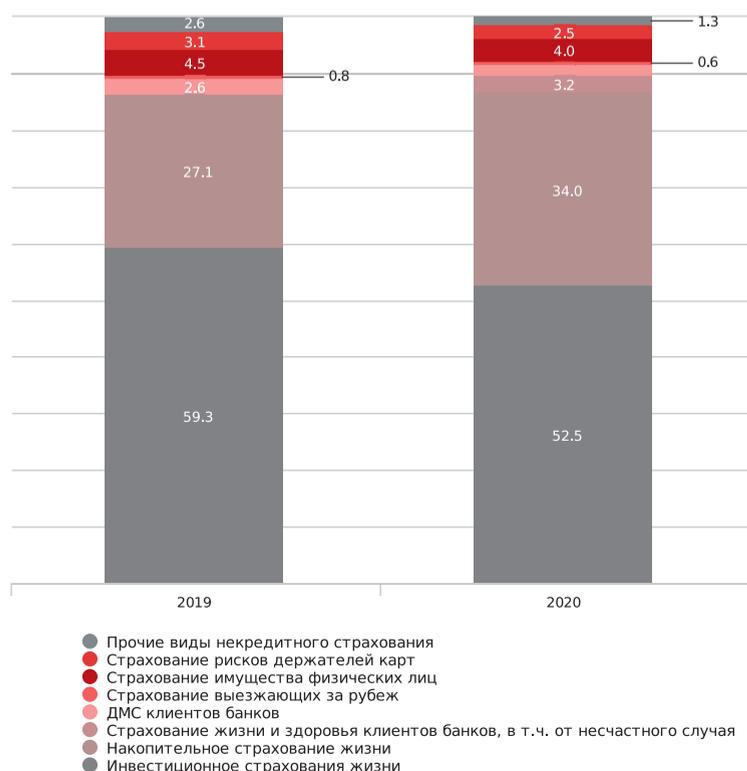
Темпы прироста крупнейших видов банкострахования в 2020 г.



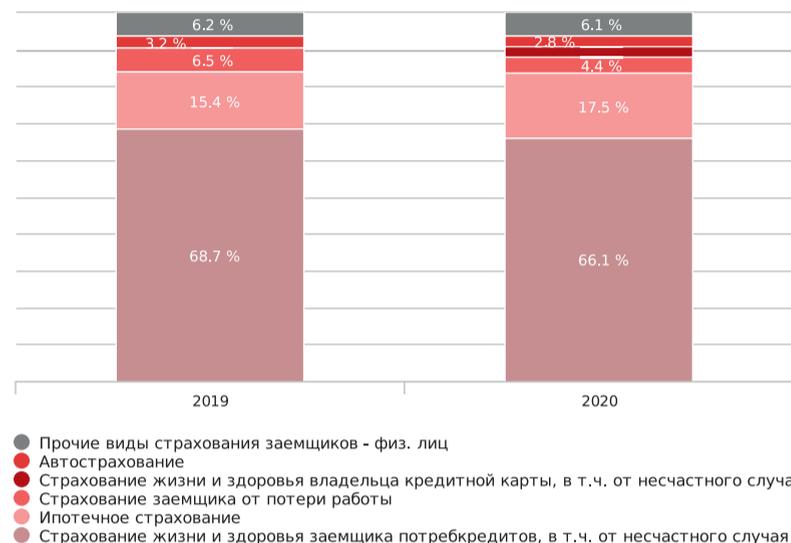
Динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка, %



Динамика структуры некредитного банкострахования, %



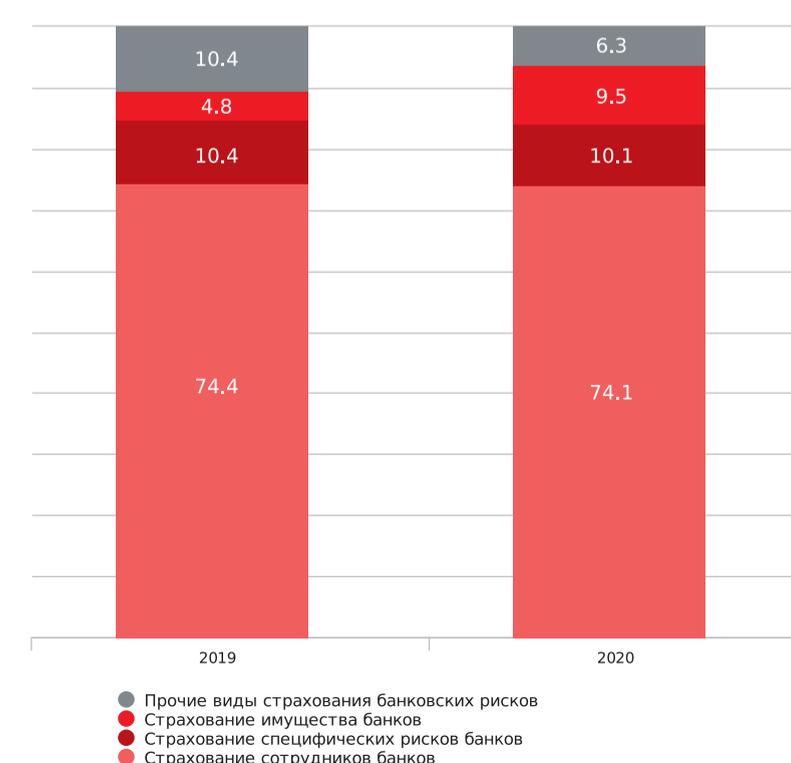
Динамика структуры кредитного страхования физ. лиц



Динамика структуры кредитного страхования юр. лиц



Динамика структуры страхования рисков банков, %



Как продвигать бизнес, если вы не можете содержать в штате маркетолога

Анна Логинова, ведущий маркетолог агентства WeDo, о том, как выбраться из «болота» ежедневной рутины и начать реально развивать свой бизнес.

У вас небольшая компания, и вы как руководитель тащите на себе производство, продажи, управление персоналом, закупки сырья, вникаете в бухгалтерию, решаете хозяйственные и коммунальные вопросы, а еще пытаетесь вести соцсети и хоть как-то продвигать бизнес.

Вы считаете, что проще все сделать самому, и у вас постоянно нет времени на важные, даже ключевые вопросы. В итоге бизнес топчется на месте и не развивается. Знакомая ситуация?

Выход есть — надо научиться расставлять приоритеты и делегировать полномочия. Например, без грамотного маркетинга никакого развития не будет. Но возможности содержать в штате профессионального маркетолога за 50 тыс. руб. в месяц у вас нет. Что делать? Взять специалиста на аутсорсинг!

Мы в агентстве WeDo предоставляем такую услугу, причем работаем с клиентами по всей России. WeDo — это одно из подразделений холдинга RNTI Media Group, который существует с 1994 года.



Маркетолог на аутсорсинге

Наш маркетолог на аутсорсинге это, как бухгалтер на аутсорсинге, что вам уже знакомо. Он определит и сформулирует ключевую задачу бизнеса, проведет глубокий анализ ситуации, выявит сильные и слабые стороны предприятия, исследует аудиторию и конкурентов. На основе этого составит маркетинговую стратегию на год, а затем будет сопровождать и контролировать

ее реализацию на всех этапах. Он найдет подрядчиков, поставит перед ними задачи, проконтролирует их выполнение, возьмет на себя внесение правок и согласование.

Пример из практики

Расскажу на примере, как происходит сотрудничество с таким специалистом. Одним из наших клиентов стала ювелирная мастерская. До 90% ее заказов составлял

ремонт украшений. Владелец же хотел увеличить средний чек, а в итоге и выручку предприятия, за счет изготовления изделий с уникальным дизайном. Но на момент обращения к нам у него было всего 2-3 таких заказа в год.

Наш маркетолог провел анализ, выявил две ниши для потенциального роста и дал конкретные рекомендации. В частности посоветовал создать каталоги готовых изделий и разработать типовые дизайны украшений, которых нет в ювелирных магазинах, чтобы минимизировать трудозатраты. Среди рекомендаций также были разработка привлекательной упаковки, оформление шоурума для примерки, использование промокодов, акций, конкретные советы по ведению соцсетей. Была разработана маркетинговая стратегия, которая сейчас реализуется.

Стоимость услуг

Договор предусматривает сотрудничество на срок от 1 года и более. В первый месяц, когда происходит анализ ситуации и разработка стратегии, услуги маркетолога на аутсорсинге стоят 30 тыс. руб. В дальнейшем — 10 тыс. руб. в месяц. ☎

Не откладывайте развитие вашего бизнеса на завтра, звоните и я расскажу все подробности нашего сотрудничества: 8-953-670-79-69.

Производственная компания «ВикРус» предлагает:

Плита для «теплого пола»



от **385** руб./м²*

*зависит от толщины и марки пенопласта

Скорлупа для утепления труб любого диаметра

-  Не гниет, не впитывает влагу
-  Один из самых теплых материалов
-  Легкий монтаж и демонтаж
-  Экологически безопасна



от **50** руб./пог. м*

*зависит от диаметра и толщины



г. Киров, ул. Солнечная, 8в, ТЦ «Загородный дом», т.: (8332) 77-10-93, 8-901-419-0896
Офис: п. Ганино, ул. Южная, 12, т. 8(8332) 75-55-72, 55-77-56, e-mail: mp@penoceph.ru, www.penoplastkirov.ru





Автоматизируйте подбор и закрывайте вакансии быстрее

6 признаков того, что вашему бизнесу пора автоматизировать подбор

- Вакансии закрываются медленно
- Процесс подбора не прозрачен
- Растут расходы на привлечение
- Руководители и нанимающие менеджеры недовольны работой отдела подбора
- Кандидаты отказывают, потому что уже приняли другой оффер
- Из-за отпуска, болезни или ухода рекрутера останавливается работа над вакансией

**Отметили больше 2 пунктов?
Самое время подключить Talantix.**



📍 [talantix_news](#)

✉ feedback@talantix.ru

☎ 8 800 100-64-27



Спасти любой ценой: скорая помощь зубам питомца

Если раньше ветеринарная стоматология ограничивалась лишь удалением зуба, то сегодня доступны новые методы диагностики и лечения, в том числе: установка светоотверждаемых пломб, протезирование и многое другое. Как правило, стоматологические проблемы появляются у любого домашнего животного, поэтому без качественной стоматологии просто не обойтись.

Побеждаем зубных монстров

— Для достижения максимального результата, знакомить четвероногого пациента со стоматологом нужно в возрасте 4-5 месяцев, чтобы своевременно определиться с порядком смены зубов, необходимостью своевременного удаления молочных и исправления положения постоянных зубов. Аппаратная диагностика поможет выявить неактивные зубные зачатки, а врач примет решение о необходимости хирургического вмешательства, — рассказывает Иван Онегов, ветеринарный хирург-ортодонт сети ветклиник «Биосфера».

Также, по словам Ивана Александровича, рекомендуется проводить профилактические осмотры у ветеринарного стоматолога хотя бы раз в полгода. Многие стоматологические проблемы связаны с генетикой, например, у мейн-кунов, сфинксов и других породистых кошек, а также у некоторых пород собак.

Профилактические меры должны включать в себя:

- Контроль смены молочных зубов у щенков и котят.

- Регулярную санацию ротовой полости при формировании зубного камня (раз в год). С возра-



Иван Онегов,
ветеринарный
хирург-ортодонт
сети ветклиник
«Биосфера»

стом, как и у людей, у животных могут возникать заболевания, сопровождающиеся образованием налета на зубах, издающего неприятный запах и поддерживающего воспаления в ротовой полости. Это причиняет питомцу дискомфортные ощущения при приеме пищи и, в конечном итоге, приводит к потере зубов. На данный момент ветеринарная стоматология с помощью хирургических методик либо терапевтических мероприятий может эффективно противостоять развитию пародонтозов и пародонтитов, сохраняя функциональность зубо-челюстного аппарата на протяжении всей жизни. К вашим услугам в ветклинике «Биосфера» доступны: чистка зубного налета с помощью эффективных современных препаратов, применение ультразвукового скайлинга, полировка поверхности зубов.

- Периодический осмотр ротовой полости питомца на наличие сколов зубов, потемнения эмали, неприятного запаха.



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

Верните ее немедленно

— Еще недавно при переломе коронки зуба мы могли рекомендовать владельцам животного только удаление поврежденного зуба, сейчас ситуация изменилась. Стоматолог может запломбировать канал поврежденного зуба, тем самым избавив пациента от травматичного вмешательства и сохранив улыбку. Современное диагностическое оборудование, разработанное специально для животных, точно покажет, в каком состоянии находятся корни проблемного зуба и есть ли возможность его сохранить, — добавляет Иван Александрович. — Для выявления сути проблемы требуется рентген-диагностика. В сети ветклиник «Биосфера» установлено современное оборудование. Мы на данный момент имеем достаточный опыт и уверены в качестве своей работы.

Добавим, что полный осмотр ротовой полости и дальнейшее лечение зубов у кошек и собак осуществляется только под седацией после проведения анализов крови и обследования у кардиолога.

— Своевременно обращайтесь к ветеринарному стоматологу и ваш питомец будет радовать вас своей улыбкой, — рекомендует Иван Онегов. — Не пренебрегайте соблюдением рекомендаций по питанию питомца. Сбалансированные сухие корма премиум и супер премиум классов являются залогом не только общего состояния здоровья животного, но и его зубов! ₺

На консультацию и/или лечение можно записаться по телефонам клиник «Биосфера»:

- ул. Солнечная, 19 б. Тел. 44-97-97
- ул. Московская, 4. Тел. 38-39-40
- ул. Чернышевского, 7. Тел. 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2 д, Новотельский р-н. Тел. 44-67-97
- или по телефону круглосуточного филиала на пр. Строителей, 9/1. Тел. 44-37-97.

Как избавиться от стресса?



Михаил Молдованов, инструктор по ТМ-медитации. Он обучил ТМ-медитации уже более 3 000 людей. Их опыт доказывает, что изменения просто колоссальны. Люди отказываются от вредных привычек и старых шаблонов поведения. Уходят страхи и комплексы.

Мы все больше понимаем, что за своим здоровьем нужно следить самому. Когда появляется какая-то «болячка», мы с большой надеждой обращаемся к врачу, но зачастую нас начинают «футболить» от одного специалиста к другому. На это уходит колоссальное количество сил, времени и денег, а самое главное и «болячка» не проходит.

Что же делать?

Человек так устроен, что 99% болезней обусловлены стрессом. Мы знаем, что нервные клетки не восстанавливаются и все нам вокруг говорят берегите нервы, не

расстраивайтесь. Да! Легко сказать, но как же сделать так, чтобы не расстраиваться?

В школах, институтах нас учат всему, но никто не рассказывает, как сохранить здоровье — нервную систему, на которой построена вся психо-физиология человека.

А оказывается в мире есть инструмент для восстановления нервной системы и он настолько прост, что каждый без исключения может его использовать.

Это техника, которая обеспечивает глубокий, качественный отдых организму, заменяя несколько часов полноценного сна. В простонародье говорят, что это «зубная щетка для нервной системы». Мы чистим полость рта дважды в день, потому что в течение дня она загрязняется. А кто-нибудь задумывается о том, сколько за день «цепляет» наша нервная система? Сколько ей нужно вынести и переработать? И за чистотой нервной системы тоже нужно следить!

Простая аналогия, если человек не почищает зубы пару дней, то первые, кто почувствует неприятный запах — это будут люди, которые с ним общаются. Тоже самое и с нервной системой, если человек не занимается собой, своим здоровьем и не следит за нормальным функционированием нервной системы, то стресс в организме накапливается. И кто вы думаете его замечает первый? Конечно, это ближайшее окружение! Уж никак не сам человек, потому что он просто не понимает, что с ним происходит, а только раздражается, постоянно недоволен и агрессивен в общении с людьми.

Но, фишка в том, что «слитая» на других злость, раздражение порождает еще большее раздражение в собеседнике и так

слово за слово рождаются конфликты, которые на пустом месте изнашивают нервную систему.

Выход этому есть — Трансцендентальная медитация (ТМ)

Итак, небольшой ликбез по медитации. Вам скорее всего известны две системы медитаций: медитация, направленная на созерцание, и медитация, направленная на концентрацию. Трансцендентальная медитация — это не то и не другое! Это техника, древнее ведическое знание, дошедшее до нас. Она связана с транцендированием (выход за границы) вашего ума к космическому сознанию, которое обеспечивает отдых нервной системе и восстановление ее.

Например, мы можем и не знать или не понимать как работает сам принцип этой техники, как меняются нейроны головного мозга и что еще происходит в организме во время трансцендентальной медитации, но результат говорит сам за себя. И вот простая аналогия: мы не знаем как устроена стиральная машина изнутри, как и за счет чего крутится барабан. Так как это техника и к ней есть инструкция по применению, то сделав определенные действия, мы на

Как же научиться медитировать?

24 сентября (пятница) в 19:00 пройдет БЕСПЛАТНАЯ вводная лекция.

Михаила Молдованова по Трансцендентальной медитации

Место проведения: ул. М. Гвардии, 82, 3 этаж (пресс-центр)

Запись обязательна: 8-922-921-15-93 (Светлана)

Регистрация: wayto-self.ru/kirov

выходе получаем чистое белье. Тоже самое происходит и с ТМ — вы становитесь более здоровыми и жизнерадостными.

Но, психология человеческого выбора такова, что мы всему новому не доверяем. Нам все нужно перепроверить, наш ум неспокоен, не удовлетворен, он хочет знать что, как и за счет чего? А в маленькой заметке всего не расскажешь. Более 700 научных исследований проведено по трансцендентальной медитации (ТМ), где ученые показали как меняется активность мозга при ее использовании. Эта простая, не требующая никаких усилий техника существует в мире и воспользуйтесь вы ей или нет, это уже будет ваш выбор. Ну а если у вас возник интерес, то есть уникальная возможность прийти на бесплатную вводную лекцию о трансцендентальной медитации к мастеру, который обучил десятки тысяч человек в России и приезжает к нам в город 23 сентября. На лекции подробнее расскажут о том, как работает эта техника, какие результаты она выдает.

ТМ очень распространена в Америке. По наблюдениям докторов, она заменяет психотерапевта. Уходит внутренняя тревожность, напряжение, хронические недуги, которые сопровождают нас постоянно и кажется, что уже нужно свыкнуться и жить с ними постепенно исчезают. ₺

МАКСИФЛАРА™

Мы делаем

ЦВЕТЫ ДОСТУПНЕЕ

РОЗА

за



1₽

1 рубль – стоимость реализации каждой девятой розы в монобукете (цветы одного вида и одного размера) и в сборных букетах. Предложение ограничено и распространяется только на товар: Роза 50 см и Роза 70 см. Не является публичной офертой. При покупке в данной акции начисляется кешбэк в UDS, списание баллов невозможно. Организатор акции ИП Жуков М.Н. ИНН 434590179161. Территория проведения акции г. Киров. Срок проведения акции с 21 июня 2021 г. по 31 декабря 2021 г. Подробности у продавца-консультанта.



КОГДА СТЕКЛО – ИСКУССТВО

Нам 23 года!



ДЛЯ ВАС:

- резка стекла и зеркал (прямая, криволинейная), все виды обработки края, в том числе триплекса
- изготовление стеклянных обеденных и журнальных столов, стоек под аппаратуру, торгового оборудования. УФ-склейка стекла
- изготовление фацетированных зеркальных панно (формы: квадрат, прямоугольник, треугольник, соты)
- изготовление кухонных фартуков, фотопечать
- изготовление зеркал с подсветкой
- художественные витражи ручной работы
- матирование стекла, зеркал; нанесение пескоструйного рисунка по каталогу и под заказ
- изготовление дверей для шкафов-купе в сборе
- поклейка на стекло архитектурных, декоративных и антивандальных пленок (широкий ассортимент)
- в продаже высококачественные искусственные растения и цветы премиум класса (Бельгия)
- шкафы для обуви. Оформление фасада: зеркало, стекло лакобель. Глубина шкафа – всего 16 см.



Хлебозаводской проезд, 11
☎ (8332)41-32-12, 22-48-01
✉ 224801@list.ru

Цех: ул. Производственная, 29
☎ (8332)21-21-26, 21-21-27
✉ fabrikast@mail.ru

🌐 steklomir43.ru
✉ steklomirkirov
✉ kirovsteklomir@mail.ru

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ



В КИРОВЕ



22-22-44
MasterSoft.РФ

> Внимание!
54-ФЗ – бизнес поэтапно должен перейти на применение контрольно-кассовой техники нового образца.

> Не знаете, что делать?
Специалисты ГК «МастерСофт» готовы оказать услуги по консультированию, приобретению необходимого оборудования и работам с 1С.

> Решение:
Обращайтесь в «МастерСофт».

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА НА АПГРЕЙД ДО 50%
Киров, ул. Маклина, д. 40

**ГОТОВ К
ФЗ-54**



1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ



ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове. Адрес: ул. Маклина, д. 40