

# А ларчик просто

## открывался!



«Белокаменная» — главный страховой партнер ювелирной отрасли Российской Федерации и единственная страховая компания, которая входит в Гильдию ювелиров России. Об уникальных страховых продуктах, которые здесь разработаны для ювелиров, рассказывает первый заместитель генерального директора Алексей Харитов.

Сегодня на рынке страховых услуг мы предлагаем различные виды страховых продуктов и среди них три, разработанные специально для ювелирной отрасли. Во-первых — это программа «Ларец», направленная на страхование ювелирных изделий, драгоценных и полудрагоценных камней, полуфабрикатов и т. д., которые находятся в торговом или производственном помещении. Эта программа предполагает также страхование ломбардов от специфических для них рисков. Программа «Ларец-Экспо» предусматривает страхование выставочных коллекций. Наконец, «Ларец-Транзит» — это программа страхования ценностей при перевозке или пересылке.

### От наступления каких рисков страхует ваша компания?

Предлагая ювелирной отрасли услуги страхования, специалисты компании «Белокаменная» стараются найти для каждого клиента индивидуальный подход, ведь среди их партнеров и крупные известные предприятия, и совсем небольшие фирмы, поэтому и условия работы, а значит, и риски у них разные. Специалисты компании практически досконально знают все нюансы работы фирм, связанных с ювелиркой, поэтому перечисленные продукты — это наш ответ на потребности ювелирной отрасли. Прежде чем выйти с ними на рынок, мы внимательно изучали статистику и в итоге разработали предложения, которые действительно востребованы. Программы «Ларец» и «Ларец-Экспо» направлены на защиту ценностей, находящихся в помещениях, а значит, наиболее вероятные страховые риски в этих случаях — пожар и противоправные действия третьих лиц (кража со взломом, грабеж, разбой, умышленное повреждение или уничтожение имущества). Программа «Ларец-Транзит» предусматривает страхование ценностей при транспортировке. В этом случае ответственность СК «Белокаменная» начинается с момента принятия ценностей под расписку перевозчиком в пункте отправления, продолжается в течение всей перевозки и заканчивается в момент передачи ценностей под расписку получателю в пункте назначения.

В первых двух случаях договор страхования заключается на определенный срок, как правило, на год или на время проведения выставки, но в зависимости от потребно-

**Алексей Сергеевич Харитов**

стей клиента возможны вариации. По программе «Ларец-Транзит» возможно заключение генерального договора на год или оформление разового полиса.

#### В чем, на ваш взгляд, заключаются основные преимущества работы с СК «Белокаменная»?

Работать с нами удобно и выгодно: потенциальный клиент сразу может подсчитать, во сколько ему обойдется страхование. Кроме того, мы всегда идем навстречу и готовы предоставить скидки, рассрочку платежа, потому что в «Белокаменной» уверены: истинное искусство страховщика состоит в том, чтобы сэкономить деньги клиента и сосредоточить усилия не на выдумывании мифических рисков, а на создании дифференцированного страхового пакета, в котором будут учтены индивидуальные особенности конкретной компании.

#### Алексей Сергеевич, какова география ваших клиентов?

Конечно, это вся Россия. Причем чем больше в том или ином регионе ювелирных пред-

приятий, тем больше в нем и наших клиентов. Сегодня на первом месте Центральная часть, Северо-Западный регион, Урал. И база клиентов постоянно расширяется. В связи с этим хотелось бы отметить, что сегодня на нас работает наша репутация: большинство новых клиентов приходят к нам по рекомендациям тех, кто уже воспользовался услугами «Белокаменной» и остался доволен результатами. Но СК «Белокаменная» работает не только на российском рынке, мы предлагаем нашим ювелирам страхование коллекций, которые участвуют в зарубежных выставках, а также страхуем ценности, которые вывозятся за границу или, напротив, ввозятся в нашу страну.

#### Стоит ли у вас в планах выпуск новых продуктов страхования?

Безусловно! Наша компания сегодня занимает ведущее место на рынке страховых услуг для ювелирной отрасли и предлагает весь их спектр. Мы намерены удерживать лидирующие позиции и развивать ассортимент услуг.

#### Программа «Ларец»

Страховая сумма (руб.)	Страховой тариф на год (%)
до 1 000 000	0,26
1 000 000 – 5 000 000	0,24
5 000 000 – 10 000 000	0,22
10 000 000 – 20 000 000	0,20
20 000 000 – 30 000 000	0,19
30 000 000 – 50 000 000	0,18
50 000 000 – 100 000 000	0,17
100 000 000 – 300 000 000	0,16
более 300 000 000	0,15

#### Программа «Ларец-ЭКСПО»

Страховая сумма (руб.)	Страховой тариф на время проведения выставки (%)
до 1 000 000	0,1
1 000 000 – 5 000 000	0,09
5 000 000 – 10 000 000	0,08
10 000 000 – 20 000 000	0,07
20 000 000 – 30 000 000	0,06
30 000 000 – 50 000 000	0,055
более 50 000 000	0,05

#### Программа «Ларец-Транзит»

Отправка/ перевозка	Страховой тариф (%)
Операторами почтовой связи	0,17 – 0,55
С охраной и использованием спецтехники	0,12 – 0,50

Более подробно о всех программах «Ларец» вы можете узнать по тел.: (495) 730-51-71, 628-09-42, 628-34-06, 628-02-34