

Profi for profi СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

март '2020

B e l a r u s I n s u r a n c e J o u r n a l



Статистика по добровольным видам страхования

Страховать дешево –
это дорого

генеральный директор
ЗАО «СК «Белросстрах»»
Виктор Лаврусенко

02

Успех определяется не точным
попаданием в цель, а количеством
попыток поразить эту цель

Интервью с тренером Школы
страхования ЗАО «СК «Белросстрах»»
Ириной Багренцовой

08

Общий обзор
европейского
рынка
страхования

11

ISSN 2304-1293





ЖДЁТЕ
РЕБЁНКА

ИЛИ

ПЛАНИРУЕТЕ
БЕРЕМЕННОСТЬ?



РЕПРОДУКТИВНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖЕНЩИНЫ И РОДИВШЕГОСЯ РЕБЁНКА (ДЕТЕЙ)

Варианты страхования по сокращённому
и расширенному перечням рисков:

A

причинение вреда жизни и здоровью женщины
в результате осложнений течения беременности и родов;

A+

причинение вреда жизни и здоровью женщины в результате
осложнений течения беременности и родов (расширенный перечень);

AP

причинение вреда жизни и здоровью женщины в результате осложнений течения
беременности и родов, причинение вреда жизни и здоровью новорождённого
ребёнка в результате родовых травм и врождённых пороков развития;

A+P

причинение вреда жизни и здоровью женщины в результате осложнений течения
беременности и родов (расширенный перечень), причинение вреда жизни и здоровью
новорождённого ребёнка в результате родовых травм и врождённых пороков развития;

Г

причинение вреда жизни и здоровью женщины (вне беременности)
в результате впервые выявленных гинекологических заболеваний.

Заключение договора страхования в отношении беременной женщины производится на основании справки
из женской консультации о состоянии здоровья и сроке беременности, давность справки не более 10 дней.

ВНИМАНИЕ! Срок беременности на момент заключения договора страхования
не может быть более 20 недель согласно заключению УЗИ.

В зависимости от варианта страхования сумма
страхового взноса составляет от 11 до 135 рублей в год
при страховой сумме 1000 рублей.

Срок страхования – 1 год.

БЕЛГОССТРАХ

Подробности в представительствах Белгосстраха

УНП 100122726. Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

В.И. Тарасов, д-р экон. наук,
профессор, зав. кафедрой
корпоративных финансов
экон. факультета БГУ

М.А. Зайцева, канд. экон.
наук, доцент кафедры
финансов БГЭУ

А.П. Авсейко,
генеральный директор
Белорусского бюро по
транспортному страхованию

И.В. Мерзлякова,
генеральный директор
Белорусской ассоциации
страховщиков

А.Т. Унтон,
генеральный директор
РУП «Белорусская
национальная
перестраховочная
организация»

Г.А. Мицкевич,
генеральный директор
БРУПЭИС «Белэксимгарант»

А.Н. Федорако,
начальник финансово-
экономического управления
БРУСП «Белгосстрах»

В. А. Ефременко,
генеральный директор
ЗАСО «Промтрансинвест»

В.А. Лаврусенко,
генеральный директор
ЗАО «Страховая Компания
"Белросстрах"»

В.С. Новик,
генеральный директор
СБА ЗАСО «Купала»

А.Н. Чайчиц,
генеральный директор
ЗАСО «Белнефтестрах»

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792
для индивидуальной подписки 00679

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 03 (208) март 2020

Содержание

Страховать дешево –
это дорого

02

Беларусь & Мир

05

Успех определяется не
точным попаданием в цель,
а количеством попыток
поразить эту цель

08

Общий обзор европейского
рынка страхования

11

Добровольное страхование

16

18 Развитие туризма в эпоху
глобальных вызовов

20 В филиале Белгосстраха
по Гомельской области
провели конкурс «А ну-ка,
девушки!»

21 Четыре тенденции,
определяющие страхование в
2020 году

24 Добровольное страхование

Производственно-практический журнал «Страхование в Беларуси».
Журнал зарегистрирован Министерством информации Республики Беларусь
13.11.2009 в Государственном реестре средств массовой информации за №774.
Учредитель и издатель: © Белорусская ассоциация страховщиков
220005, г. Минск, ул. Пугачевская, 6, офис 502. Тел./факс: +375 17 377-38-26.
E-mail: info@belasin.by www.belasin.by
Редактор: Ирина Мерзлякова

Страховать дешево — это дорого

Погоня за «обороткой» и желание увеличить свою долю на рынке за счет низких тарифов неизбежно ведут к убыточности. Анализ годовой статистики страхования заставляет встревожиться. Похоже, в некоторых страховых секторах пора принимать меры, чтобы не довести ситуацию до критической.



Виктор Лаврусенко,
генеральный директор
ЗАО «СК «Белросстрах»»

На этот раз взяться за перо подвигла публикация статистических данных за 2019 год в февральском номере журнала «Страхование в Беларуси». В частности, внимание привлекли цифры по автокаско и ДМС (рекомендую открыть журнал, чтобы вместе проанализировать их). На мой взгляд, в этих двух секторах происходят процессы, которые, безусловно, требуют серьезного анализа и оценки. Правда, одновременно спешу заметить, что все сказанное в статье — мое личное мнение, видение человека, который приобрел определенные опыт и знания в страховании. А вот соглашаться или нет с моими суждениями — личное дело каждого читателя.

Страховка «на дороге»

На мой взгляд, положение дел в добровольном страховании наземных транспортных средств (особенно юрилиц) уже вызывает серьезные опасения. Возможно, все не так критично для компаний, у которых автокаско — не основной вид страхования и которые обеспечивают общую маржу бизнеса в других сегментах рынка. Однако не будем забывать, что для многих страховщиков, особенно частных, так называемое «моторное страхование» является основой портфеля. Но даже без этого обстоятельства очевидно, что правильная модель бизнеса та, при которой в рамках определенного вида страхования размер сформированных резервов достаточен для того, чтобы обеспечивать покрытие без привлечения средств, собранных по иным видам страхования либо дополнительно привлекаемых у акционеров.

Давайте поразмышляем. Не добирая в тарифе по каско, страховщик перебирает в других видах страхования, делая их высокомаржинальными, чтобы компенсировать убыток по каско. В итоге все деньги берутся у страхователя! Так, может, есть смысл сразу по всем направлениям страхового бизнеса применить правильные, то есть правильно рассчитанные тарифы?! И иметь равную маржу по всему портфелю.

Итак, начнем с добровольного страхования наземных транспортных средств юрилиц, а именно с уровня выплат в 2018–2019 годах. И хотя данный показатель я считаю малоинформативным (правильнее было бы оценивать андеррайтинговую убыточ-

ность), на лицо его заметный рост у большинства компаний. Есть те, у кого на фоне ускоренного прироста сборов удельный уровень выплат уменьшился, однако это не значит, что для них ситуация улучшилась. Увы, на нашем рынке рост портфеля зачастую происходит за счет использования заниженного, экономически не оправданного тарифа, что несет в себе отрицательный потенциал и лишь переносит проблему на будущие периоды: год-полтора.

При этом по итогам 2019 года у большинства страховщиков уровень выплат превысил 80 %! Даже если этот показатель оценивать по упрощенной схеме: к непосредственным расходам на покрытие добавить среднюю комиссию в размере 15 % (+34% в ФСЗН), а также 5 % общих расходов, получается, что по году основная масса компаний в лучшем случае сработала в ноль, а скорее — в убыток! Некоторые страховщики уже в опасной зоне. Есть и те, кто вплотную к ней приблизился, в том числе увлекаясь ростом портфеля через страхование бюджетных автомобилей. А ведь не у всех есть в запасе высокорентабельный вид страхования для компенсации убыточных.

Именно бюджетные авто — весь модельный ряд «Lada» и «Renault», «Volkswagen Polo Sedan», большая часть модельного ряда «Nissan» — с 2018 года стимулировали рост рынка автокаско, а по итогам 2019 года обеспечили его прирост в 1,2 раза по юрилицам и в 1,3 раза по «физикам». Правда, одновременно обращает на себя внимание, что некоторые страховщики уменьшили количество до-

говоров с гражданами, одновременно увеличив тарифы. Предположу, что это осознанное решение, вызванное пониманием проблем убыточности. Если так, то могу только выразить глубокое уважение руководителям этих компаний.

Однако вернемся к автокаско юрлиц, чтобы сопоставить средние взносы, выплаты, а также частоту выплат. Меня поразило, что у некоторых компаний средние взносы сложились ниже 1 тыс. рублей. И это при том что статистика включает премии по международным перевозчикам с их автопарком грузовых средств. С экономической точки зрения полисы со средней ценой ниже 500 долларов – это серьезная ошибка! Поверьте, за 25 лет работы в автокаско мы научились считать минимальный тариф. Он у нас рассчитывается автоматически системой, и мы можем видеть его на любую дату.

Лишь у двух страховых компаний средний взнос по итогам 2019 года превысил 2 тыс. рублей. У большинства же он оказался в полтора и более раз скромнее – ближе к 1 тыс. рублей. При этом есть немало компаний, у которых показатель снизился к уровню 2018 года. Это опасно, особенно если учесть размер средней выплаты, который у всех страховщиков (за исключением одной компании!) оказался выше среднего взноса. В целом по рынку среднее значение выплаты (1 693,4 руб.) в полтора раза выше среднего значения взноса (1 061,9 руб.). Куда мы идем? Это катастрофа, на мой взгляд!

Кто-то наверняка может мне возразить, мол, при сопоставлении взносов и выплат обязательно надо учитывать частоту страховых случаев. Согласен. В 2019 году в сегменте автокаско юрлиц на один договор пришлось 0,5 выплаты, что, в принципе, кажется не критичным. Но даже при такой частоте большинство компаний по уровню выплат перешли красную черту. Однако не будем забывать: еще в недавнем прошлом частота выплат в Беларуси была в районе единицы. Нас уже не однажды накрывало градом, что приводило к повышенным расходам по автокаско. И нет никаких гарантий, что в 2020 году не случится очередной масштабный град, либо статистику не поправит осенняя

гололедица. Глубоко убежден, что при расчете безопасных тарифов следует руководствоваться ожидаемой частотой выплат хотя бы в значении 0,8. И это еще оптимистично.

Кроме того, не стоит обольщаться снижением частоты выплат у некоторых компаний, поскольку данный результат опять-таки чисто технический, вызванный ростом портфеля дешевого автокаско, а это, повторюсь, лишь откладывает проблему на какое-то время. К сожалению, прогнозирую рост убыточности в этом сегменте в ближайшее время.

Теперь перейдем к автокаско физлиц. На первый взгляд, здесь дела получше. Сборы выросли в 1,3 раза, при том что у половины страховщиков уровень выплат снизился.

Оценивая такие результаты, во-первых, надо понимать, что в этом сегменте статистика не отягощена страхованием международных перевозчиков, которые давно и устойчиво убыточны. Во-вторых, есть компании, которые почти не приросли в сборах премий, но при этом у них значительно увеличились выплаты. А это уже тревожный сигнал, свидетельствующий о том, что год-полтора назад руководством этих компаний были приняты решения по захвату рынка (тогда было что делить), и за такие решения теперь приходится платить. Едва ли этим компаниям приходится сейчас рассчитывать на маржу в автокаско. Скорее всего, они столкнутся (если уже не столкнулись) с убытками по этому виду страхования. Оценивая уровни выплат, предположу, что пять компаний уже в опасной зоне!

Смутило и то, что в 2019 году в целом по рынку среднее значение взноса несколько сократилось, а выплат – выросло. Тенденция это или нет, очень скоро увидим. Выше, чем в сегменте юрлиц, оказалась и частота страховых выплат.

Отдельно хочется обратить внимание на страхование дорогих машин («Bentley», «Maserati» и прочих фешенебельных марок). Мы отказываем в страховании и перестраховании такой техники. Думаю, остальным компаниям как минимум надо быть осторожными с заключением договоров. Конечно, соблазнительно страховать

быстро, много и сразу. Однако, по нашим оценкам, тарифы автокаско для машин премиум-класса в Беларуси в 3 раза ниже, чем в России при схожей статистике аварий и выплат. Естественно, что белорусские тарифы не могут обеспечить маргинальное страхование, а когда случаются серьезные ДТП, возникают сложности с покрытием. С одной стороны, страдает имидж всех страховщиков. С другой – компании еще больше вгоняют себя в финансовый минус.

Уже сейчас на рынке автокаско наблюдается тревожная ситуация в части маржинальности. И с учетом новой экономической реальности на фоне ожидаемого кризиса можно с высокой долей вероятности предположить, что в этом году проблема убыточности автокаско только обострится. Особенно это касается сегмента юрлиц, потому что в кризис из расходной части компании, к сожалению, в первую очередь вычеркивается страхование.

Страховка «на здоровье»

Достаточно любопытно выглядит статистика добровольного страхования медицинских расходов. Начнем с того, что сильно разнятся объемы сборов между государственными страховщиками, теми, кто выполняет экзитивные функции либо занимается банкострахованием, и всеми остальными, работающими в стандартных рыночных условиях. Последние фактически являются миноритариями в общем портфеле ДМС по рынку и по итогам 2019 года показали достаточно скромный прирост премий.

Рост взносов по рынку в 1,3 раза несколько отстал от роста выплат в 1,4 раза. Это не опасно, но настораживает. Обращает на себя внимание и значительная разбежка в части среднего взноса: от 90 до 400 долл. в эквиваленте. Кроме того, существенна дистанция между самой дорогой компанией и ближайшими по ценам страховщиками – порядка 200 долл. Если учесть, что держатели полисов стараются по максимуму воспользоваться страховым покрытием, впору задуматься, а что покрывают программы, разработанные под низкие тарифы и правильно ли они рассчитаны с учетом высокой убыточности?

Следующий логический вопрос: какова все-таки убыточность данного вида страхования? У пяти компаний по итогам 2019 года уровень выплат сложился недопустимо высокий (более 80 %), а у некоторых он просто критический! Не углубляясь в анализ андеррайтинговой убыточности, скажу, что, по нашим оценкам, выплаты на уровне 75 % – это начало убытка. И еще большой интерес представляет колонка «Частота выплат». В данном случае цифры показывают, какое в среднем количество раз застрахованный посещает врача. Диапазон от 0,5 до 8,7 посещений. Разница в 17 раз! Думаю, в данном случае не надо что-то пояснять. Спорить здесь не о чем, все по правилам и по закону. А если по-честному, господа страховщики?

Итак, подведем итог. Анализируя отраслевую статистику, прихожу к выводу, что страховой рынок столкнулся с серьезными вызовами в секторах автокаско и ДМС. Виною тому – скажем так, «неаккуратный», а на самом деле неактуарный подход к тарифной политике.

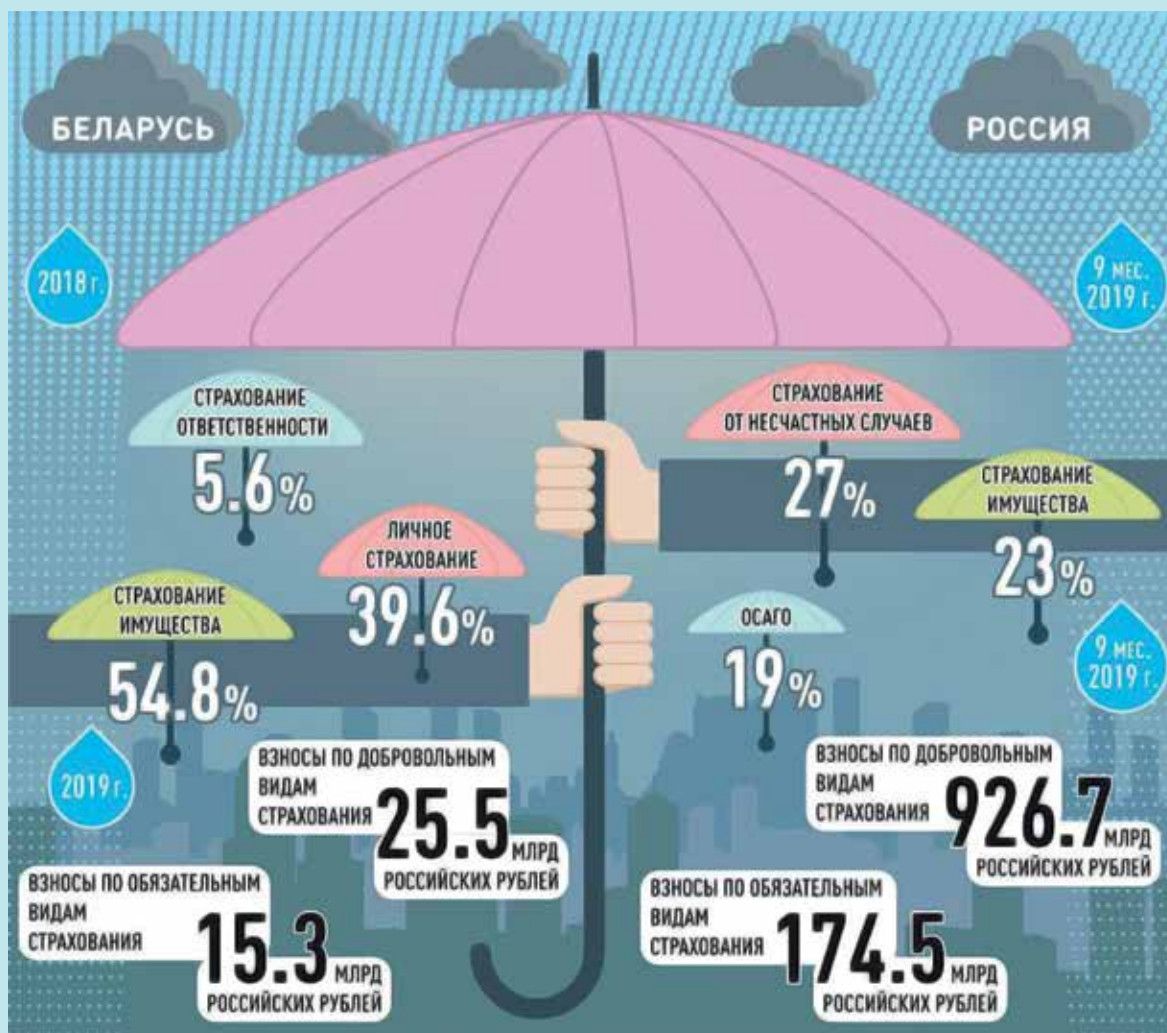
На мой взгляд, большинству компаний сложно будет быстро скорректировать свою ценовую политику без последствий (в ДМС будет проще). В частности, на оздоровление портфеля автокаско потребуется до двух лет и «подкожный жирок», чтобы продержаться этот срок. Однако такую цель надо ставить, иного выхода нет. А

тем, кто планирует сохранять игру на понижение, я бы посоветовал задуматься о том, что через 1,5-2 года им все равно придется исправлять свои ошибки. Вот только будет ли у них еще 1,5 года на такую корректировку, и будут ли делать это именно они?

Спасибо всем, кто дочитал до этого места. В заключение вспоминается Дикий Запад, ковбойский салун, старое обшарпанное пианино и табличка на нем: «В тапера просьба не стрелять, играет как умеет». Всем здоровья!

Специальное разрешение (лицензия) Министерства финансов РБ № 02200/13-00016
УНП 100782388
Закрытое акционерное общество
«Страховая компания «Белросстрах»

Что и от чего страхуют белорусы и россияне?



Источник: Банк России, «СОЮЗ». Беларусь-Россия»

Во Львове прошла XVI Международная Карпатская страховая конференция



С 26 по 29 февраля 2020 г. во Львове проходила XVI Международная Карпатская страховая конференция, организаторами которой выступили Центр бизнес-стратегий «Перспектива» и Лига страховых организаций Украины (ЛСОУ).

В рамках профильных сессий участники конференции рассмотрели актуальные вопросы и проблемы: новые правила функционирования финансовых рынков, защиту информации, кибербезопасность, диджитализацию бизнес-процессов, макроэкономические прогнозы на 2020 год и многое-многое другое.

Открывая работу конференции, Президент ЛСОУ **Александр Филонюк** отметил, что Карпатская страховая конференция традиционно выступает удобной площадкой для выработки совместных подходов, решений и инструментов развития отрасли страхования, обмена опытом развития финансового рынка.

В текущем году украинский рынок страхования ожидает ряд важных изменений: обновление законодательной базы, переход под регуляторный надзор Национального банка Украины (НБУ), что создает как новые возможности, так и новые вызовы для отрасли. Как отметил **Александр Филонюк**, именно открытый профессиональный диалог между властью, регулятором, страховым бизнесом и обществом – залог успешной трансформации рынка страхования, приближение его к европейским стандартам страховой защиты.

В ходе конференции стало известно, что НБУ рассмотрит вопрос введения такого понятия, как «финансовый консультант», что предложено страховщиками в рамках «Стратегии развития рынка страхования жизни до 2040 года». Это позволит гражданам иметь личного специалиста, который сможет подобрать инвестиционный продукт или продукт защиты жизни и имущества.

По словам представителя НБУ **Наталии Гудыма**, в европейской практике регулятор и профильные ассоциации анализируют продукты, сравнивают их, предоставляют информацию клиенту об их преимуществах. При этом главное внимание обращается на такие статьи договора, которые подразумевают возможный отказ в выплате или непокрываемые риски.

«Таким образом, потребитель становится более грамотным, он учится сравнивать, выбирать и формировать необходимый именно ему продукт. И это касается не только страховых услуг, но и других финансовых учреждений», – отметила госпожа Гудыма.

В продолжение темы генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков **Ирина Мерзлякова** отметила, что в Беларуси действует программа финансовой грамотности населе-

ния. Сначала она была принята на пятилетку, сейчас продлена и предусматривает целый ряд мероприятий, о выполнении которых предоставляется отчет Национальному банку Республики Беларусь.

Отвечая на вопрос о роли страховых посредников, в том числе в части финансовой грамотности населения, директор *Oakeshott British Insurance Agency* **Юрий Гришан** подчеркнул, что страховые брокеры, зная ситуацию на страховом рынке, могут объяснить клиенту, на что следует обратить внимание при выборе страховщика, предоставить информацию о его финансовом состоянии, помочь получить положенную выплату в случае отказа или занижения ее размера.

Также в рамках программы конференции выступил генеральный директор Моторного (транспортного) страхового бюро Украины **Владимир Шевченко** с докладом «Итоги 2019 года и приоритетные направления инновационного развития ОСАГО», в котором он поделился развернутым анализом состояния дорожного движения, показателями рынка ОСАГО и определил основные направления развития украинского сегмента ОСАГО в ближайшие годы.

Состоялся круглый стол на тему «Финансовые и страховые услуги: тенденции, проблемы и перспективы развития»

11 марта 2020 года в Научно-исследовательском экономическом институте эксперты в сфере страхования и финансов обсудили ряд вопросов, связанных с перспективами развития финансовой и страховой отрасли.



В круглом столе приняли участие заместитель Министра экономики **Ярошевич Дмитрий Викторович**, начальник Управления регулирования некредитных финансовых организаций Национального банка Республики Беларусь **Набздоров Дмитрий Валерьевич**, заместитель директора Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь **Шаршун Анатолий Анатольевич**, начальник Главного управления стратегического развития и международного сотрудничества Министерства экономики **Болигатова Елена Александровна**, консультант Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь **Уласевич Алла Александровна**, генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков **Мерзлякова Ирина Валерьевна**, директор Ассоциации лизингодателей Беларуси **Шиманович Сергей Владимирович**, представители государственных органов, страховых организаций и других отраслей финансового сектора.

Как отметил заместитель Министра экономики Республики Беларусь, в целом с 2015 года отмечается положительная динамика роста страхового сектора. Ежегодно наблюдается прирост страховых взносов. В то же время, по словам заместителя Министра экономики, потенциал страхового рынка недоиспользован.

Среди факторов, сдерживающих развитие страхования, были отмечены: низкая покупательская способность населения; отсутствие равных условий хозяйствования для страховщиков различной формы собственности, и другие факторы.

Кроме того, участники круглого стола обсудили ряд иных вопросов по стимулированию развития услуг в сфере лизинга ценных бумаг, туристической отрасли.

Проведение круглого стола на тему «Финансовые и страховые услуги: тенденции, проблемы и перспективы развития» направлено на определение мер, подлежащих включению в Концепцию развития сферы услуг в Республике Беларусь до 2030 года.

РСТО собрал турагентов и туроператоров, чтобы обсудить, как жить дальше

20 марта в отеле «*Marriott Minsk*» Республиканский Союз туристических организаций провел «круглый стол» на тему «Коронавирус – вызов туристической отрасли: пути решения проблем».



На заседании присутствовали туроператоры и турагенты, юристы, представители Министерства спорта и туризма и Республиканской конфедерации предпринимательства. Всего в пятничный вечер в Бальном зале «*Marriott Minsk Hotel*» собралось около 180 участников туристического рынка Республики Беларусь.

В этот сложный период Союз смог объединить белорусский турбизнес с тем, чтобы попытаться ответить

на вопрос – как отрасли жить дальше, как помочь туристам и турфирмам.

Как подчеркнула председатель Совета Союза **Оксана Бичун**, сейчас у отрасли две главные проблемы: обеспечить возвращение на родину туристов из различных стран и сохранить турбизнес, чтобы в дальнейшем турфирмы могли выполнить свои обязательства по договорам с клиентами.

Помимо этого, РСТО подготовил и направил в правительство, Нацбанк и другие регулирующие органы предложения по спасению отрасли. Среди этих предложений – налоговые каникулы, уменьшение комиссии банков и самое главное – предоставление туристским предприятиям права отсрочки по исполнению обязательств по ранее заключенным договорам с туристами до 31.12.2020 г. – мораторий на выплаты. Министерство спорта и туризма поддержало общественную инициативу и также обратилось в Министерство экономики с аналогичными предложениями. Эту информацию подтвердил выступивший на «круглом столе» заместитель директора Департамента по туризму **Виталий Грицевич**.

Как заявил, выступая на заседании, глава компании «Вояжтур» **Евгений Сазыкин**, «и агенты, и операторы, и туристы оказались в одинаковом положении – в одной лодке».

Поэтому на специальной встрече туроператоров, которая прошла накануне «круглого стола», были выработаны предложения, которые помогут турфирмам договориться с клиентами об отсрочках оказания услуг по заключенным договорам.

Эти предложения включают:

- перенос сроков тура на послекризисное время с фиксацией стоимости в валюте;
- возможность изменения не только даты, но и направления;
- смягчение условий бронирования новых туров (дополнительные бонусные опции).

Многие вопросы, рассмотренные на «круглом столе», касались тактики турагентов, которая может применяться в ближайшие, пожалуй, самые трудные недели, о ней на заседании говорили юристы РСТО **Сергей Цурко** и **Дмитрий Барашков**.

В настоящее время, белорусский турбизнес каждую минуту ждет от правительства кардинальных решений, которые не допустят коллапса в отрасли.

Источник: toursoyuz.by

Interview

ВИЗИТ В КОМПАНИЮ

Успех определяется не точным попаданием в цель, а количеством попыток поразить эту цель



Ирина Багренова,
тренер Школы страхования
ЗАО «СК «Белросстрах»

Ирина, спасибо, что Вы откликнулись на просьбу рассказать нам о вашей работе тренера в Школе страхования компании «Белросстрах». И сразу же вопрос: расскажите, как в вашей школе строится процесс обучения, и в связи с чем вообще возникла необходимость открытия Школы?

Хочу начать наш разговор с того, что Школе в следующем, 2021 году исполнится 20 лет! На протяжении всех этих лет менялись тренеры, менялись ее форматы, но одно всегда оставалось неизменным: наша Школа – это не только обучение человека страховому делу с нуля, но и инструмент системной работы с действующими агентами и их руководителями.

Слово «агент» произошло от латинского «agens», в переводе означающего действующий, что и определяет сущность профессии страхового агента как основной движущей силы страхового бизнеса. Между тем, труд страхового агента – это весьма нелегкое занятие, требующее как знания правил страхования, так и владения приемами эффективных продаж. Неслучайно крупные страховые компании организуют собственные курсы и школы для обучения агентов, ведь от их профессионализма зависит уверенность клиента в качестве предоставляемой страховой услуги.

Редакция журнала «СвБ» решила навестить Школу страхования ЗАО «СК «Белросстрах», чтобы ознакомиться с их подходом к обучению страховых агентов и обсудить систему внутрикорпоративной культуры компании. Наш собеседник – действующий тренер Школы **Ирина Багренова**.

Вообще, наша компания была создана, прежде всего, как агентская. Это означает, что основным активом для нас всегда являются именно агенты, которых, в свою очередь, необходимо системно обучать. Причем мы обучаем не только продуктам страхования, но и техникам продаж, т.е. «клиентингу». Знание продуктов страхования – это как база, фундамент, закладку которого успешно осуществляет моя коллега **Екатерина Константинович** – опытный тренер. И только потом, с помощью разработанных алгоритмов продаж мы учим новичков эффективным приемам работы в разных каналах продаж. Ведь от развития агентской сети и профессионализма сотрудников зависит успех нашей компании. В связи с этим и основалась Школа, первыми учителями в которой стали успешные менеджеры.

Кроме обучения, Школа организует и проводит мероприятия, основной целью которых является повышение мотивации к работе в «Белросстрахе». Это и агентское собрание, где мы подводим итоги года, и летний фестиваль, где мы чувствуем себя частью команды, и День рождения компании, где отмечается вклад наших сотрудников в общее дело.

А как Вы оцениваете эффективность обучения в вашей школе? Какой процент учеников по итогам обучения становятся успешными страховыми агентами?

Как и от тренинга, даже самого крутого, неправильно ожидать волшебных изменений сразу, так и в ситуации с начальным обучением – здесь не нужно делать выводы по его эффективности, ориентируясь исключительно на сухие цифры. Если у учащегося выросла страховая культура, загорелись глаза к нашей профессии, и он сказал себе: «Я попробую», – одна из целей достигнута, и можно сказать, что обучение эффективно!

Знаете, как-то мой руководитель **Подобед Сергей Романович** поделился цитатой, которую я часто использую на тренингах: «Успех определяется не точным попаданием в цель, а количеством попыток поразить эту цель». О чем это: обучение в Школе – это лишь первая ступенька в освоении профессии. Кто попробовал лишь пару раз, получил первые отказы, столкнулся с первыми сложностями и, увы, «сдулся», тот, конечно, и не станет успешным. Закрепляются в нашей профессии очень упертые и целеустремленные личности. Поэтому, если

ставить вопрос о цифрах, то тут, как и в любом другом бизнесе, работает правило – по-настоящему успешными становятся лишь единицы.

Поделитесь подобными историями успеха тех, кому все-таки удалось. Что, на Ваш взгляд, помогло им выделиться из толпы?

Наши «звезды» очень непохожи друг на друга, и история успеха у всех очень разная. Например, **Хотянович Андрей** – пришел к нам молодым человеком лет двадцати из автобизнеса. Уникальность Андрея в том, что наработал он свой клиентский портфель в очень сложном канале – «холодные» звонки. И добился высоких результатов – на сегодняшний день (а работает он 10 лет) это самый успешный агент компании. Второй пример: **Карасева Наталия** – привлекательная девушка – лучший агент по моторному страхованию. И тоже путь успеха был нелегким: поиск клиентов у Наталии был в «полях». Есть и «молодые» звездочки, которые нашли свои новые успешные каналы, и показывают высокие результаты.

Объединяет их одно: высокий уровень самомотивации и трудоспособности.

А сколько времени требуется новичку в профессии, чтобы добиться подобных высот?

Наша профессия – это не быстрый процесс: минимум год для первых успехов, создания минимальной клиентской базы, получения первых рекомендаций от своих клиентов.

Опишите портрет идеального страхового агента. Опираясь на Ваш опыт, какие качества кандидата важны?

Я вас, может, удивлю, но портрета идеального страхового агента по факту нет. Я работаю 10 лет в компании и вижу, что, казалось бы, идеальные кандидаты – грамотные, ловят все на лету, коммуникабельные, активные – при наличии перечисленных качеств должны добиться 100 % успеха, а по итогу кто-то приживается, а кто-то нет.



Я лучше скажу, какие качества, на мой взгляд, действительно важны: способность обучаться и в то же время решимость вовремя «пойти в бой». Бывает новичок учится-учится, все переживает, что на какой-нибудь вопрос со стороны клиента не ответит, а в итоге так и не начинает продавать. А ведь знаний, полученных на начальном курсе, вполне достаточно, чтобы начать коммуникацию с клиентом.

Расти в профессиональном плане можно вместе с клиентом. Есть у меня любимая фраза: «У каждого продавца есть свое кладбище клиентов». Да, мы учимся на своих ошибках, и наши клиенты являются самым эффективным способом стать профи! Я сама «играющий» тренер, веду небольшую клиентскую базу, которая держит меня в тонусе и постоянно развивает.

Наш агент прямо как спортсмен, он видит цель и, если упал пару раз (например, клиенты отказывают), это не повод сдаваться, а, наоборот, разозлиться и преодолеть, прежде всего, себя: страхи, лень, инертность – и бежать дальше к цели.

А кого и почему принципиально нельзя брать в команду, даже если кандидат рвется сам и имеет опыт продаж?

Хороший вопрос. Когда мы видим, что человек не разделяет ценности компании по отношению к клиентам и ради своей выгоды пойдет на все, т. е. товарищ неблагонадежный, ему

вряд ли найдется место в нашей команде.

А правда ли что в Беларуси в принципе проблематично набрать и создать отдел продаж из-за нежелания кандидатов?

Зачастую в основе нежелания кандидатов работать в продажах, как показывает опыт нашей компании, лежит, прежде всего, нежелание активного поиска клиентов (на блюдечке с голубой каемочкой никто ему не принесет клиента: его надо найти самому). Также, на мой взгляд, многие попросту не готовы взять на себя ответственность за свой финансовый результат. У людей просто возникает ступор: «Не хочу, боюсь, дайте оклад» и т. д. Вопрос рекрутинга всегда актуален, и мы постоянно ищем новые способы и привлечения, и удержания, и адаптации в нашей профессии. Нашим руководителям это удается, т. к. они сами являются опытными продавцами, понимают, с какими трудностями придется столкнуться новичкам, поддерживают своих агентов на начальных этапах.

Психологи, которые занимаются вопросами трудоустройства и адаптации на рабочем месте, говорят о том, что всегда важна мотивация в работе. Как вы мотивируете своих сотрудников? Какие существуют возможности для карьерного роста?

Вообще считается, что самая сильная мотивация — она внутри: зачем я это делаю, для чего? А внешняя мотивация в нашей компании разнообразна: например, мы выделяем особый «звездный» состав «Белросстраха», так называемый привилегированный клуб «100+», куда входят лучшие продавцы. Также у нас разработана система мотивации по целевым уровням, которая позволяет агенту расти и получать новые бонусы в зависимости от достигнутых объемов продаж.

Разумеется, мы всегда приветствуем обоснованное желание агента стать менеджером, а желание менеджера стать директором отдельной структуры продаж. Для этого, например, у нас разработана система обучения менеджеров-новичков. Кроме того, на постоянной основе мы приглашаем для обучения руководителей внешних тренеров, как из Беларуси, так и зарубежных. Как говорится, нет пророка в своем отечестве, и мы понимаем, что в сфере обучения необходимы свежие идеи и новые взгляды.

А используете ли вы в рамках обучения такой новый инструмент, как коучинг?

Да, тренеры Школы и руководители такой формат работы используют с перспективными продавцами. Цель такой работы — раскрыть еще больший потенциал сотрудника как продавца. Есть положительный опыт, как с новичками, которые достигли желаемых высот и двигаются дальше, так и с опытными продавцами, которые смогли достичь своих целей, например, попасть в клуб «100+».

Сейчас активно развиваются онлайн-продажи. Не вытеснят ли агентов подобные методы продаж в долгосрочной перспективе? Могут ли технологии заменить живое общение?

О, это любимая тема в последнее время. Да, все стало технологичным, и, казалось бы, удобное решение для клиента — онлайн-страхование. Но! Мы живем в эпоху VUCA: неопре-

деленности, двусмысленности, нестабильности. И поэтому наш клиент подсознательно ищет, прежде всего, доверенное лицо, а не компьютер, человека со своими эмоциями и душой, который возьмет на себя вопрос страхования, и клиент в этой области будет спокоен. Это как личный врач, стоматолог, дизайнер.

И в то же время онлайн-технологии являются отличным решением, когда надо оперативно, не выходя из дома, закрыть вопрос. Именно поэтому «Белросстрах» первым в Республике Беларусь запустил полноценное мобильное приложение, позволяющее заявлять страховые случаи. Следующим шагом стало мобильное приложение для агентов. А благодаря технической грамотности нашей молодой коллеги **Саленик Екатерины**, Школа запустила обучающий онлайн-курс, который позволяет дистанционно освоить профессию в свободное время. Я счастлива работать в такой команде профессионалов, которая старается постоянно развиваться и обогащать друг друга!

По данным Белросстраха

Беларусь & Мир

Минэкономики предлагает ввести обязательное страхование нанимателей от невыплаты зарплат при банкротстве

Министерство экономики совместно с Минфином и Федерацией профсоюзов Беларуси подготовило концепцию решения об обязательном страховании нанимателей от невыплаты сотрудникам заработной платы при банкротстве предприятия.



Об этом глава Минэкономики **Александр Червяков** заявил на заседании коллегии ведомства. Министр также сообщил, что правительство в целом поддержало данную концепцию. В нынешнем году планируется подготовить проект соответствующего указа и обеспечить его сопровождение.

По словам Александра Червякова, в прошлом году уделялось особое внимание вопросу своевременной выплаты зарплат предприятиями, которые находятся в процессе банкротства.

«Этот же вопрос остается ключевым и в 2020 году.

Основная проблема связана с нехваткой денежных средств», — заявил руководитель ведомства.

На заседании А. Червяков также дал поручение о проведении мониторинга платежеспособности предприятий в стратегически значимых отраслях экономики для предупреждения экономической несостоятельности.

«По каждой группе предприятий нужно работать на опережение. Не нужно дожидаться, пока они попадут в красную зону», — пояснил Министр.

Источник: belta.by

Общий обзор европейского рынка страхования

Премии

В 2018 году общий объем премий в Европе увеличился на 6,2 % – до 1 311 млрд евро с относительно сильным ростом по всем направлениям деятельности: страхование жизни – +6,7 %, медицинское страхование – +4,8 % и страхование имущества и страхования от несчастных случаев (P&C) – +5,7 %.

С 2013 по 2018 гг. валовый объем премий рос в среднем на 3,8 % в год.

Сильный рост в 2018 г. был обусловлен положительными результатами на большинстве европейских рынков. На три крупнейших рынка – Великобританию, Францию и Германию – пришлось 58,2 % всех премий в Европе, что на 1,1 % больше, чем годом ранее. Все три рынка продемонстрировали существенный рост премий: 15,9 % – в Великобритании, 3,7 % – во Франции и 2,2 % – в Германии.

Рынки стран Северной и Центральной, а также Восточной Европы также внесли свой вклад: рост составил 5,2 % и 3 % соответственно для двух блоков. После двух лет снижения премий Италия, четвертый по величине рынок Европы, продемонстрировала рост премий на 3,2 %.

Только два рынка зафиксировали снижение премий в 2018 г.: Польша (-0,8 %) и Лихтенштейн (-14,5 %).

Между тем, на мировом рынке в 2018 г. объем премий увеличился на 4,8 % до 5 193 млрд долларов США после роста на 5,6 % в 2017 г. Рост в Азиатско-Тихоокеанском регионе, крупнейшем в мире страховом рынке по объему подписанных премий, замедлился до 4,2 % в 2018 г. с 6,2 % в 2017 г., в то время как Северная Аме-



рика увеличила показатель на 5,1 % после роста на 3,9 % в 2017 г. Темп роста премий в Латинской Америке и Карибском бассейне сократился до

3,3 % в 2018 г. после сильного роста на 9,8 % годом ранее, тогда как темп роста на Ближнем Востоке и Африка замедлился до 2,2 % с 6,7 % в 2017 г.

	2017	2018	Growth
Life	718	764	6.7%
Health	134	140	4.8%
P&C	389	407	5.7%
Motor	140	144	3.8%
Property	101	105	4.8%
General liability	40	43	6.9%
Accident	37	37	2.5%
Total	1 241	1 311	6.2%

Таблица 1. Глобальные страховые премии, 2017-2018 гг. (€ млрд)



Рисунок 1. Динамика страховых премий, 2010–2018 гг. (€ млрд)

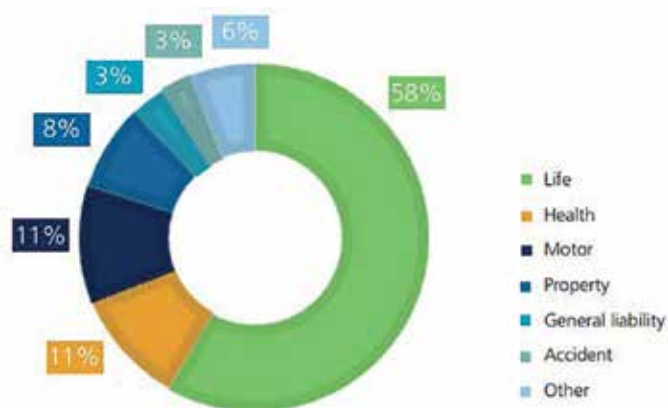


Рисунок 2. Структура подписанных страховых премий, 2018 г.

Выплаты

Валовые выплаты клиентам европейских страховщиков увеличились на 3,1 % до 1 069 млрд евро в 2018 г. после роста на 8,8 % в 2017 г. Средняя сумма ежедневных страховых выплат за отчетный период составила 2,9 млрд евро, или 1 769 евро на душу населения в день.

На пять крупнейших европейских рынков (Великобританию, Францию, Германию, Италию и Нидерланды) пришлось 75,4 % всех выплат в 2018 г., что на 0,1 % больше, чем в 2017 г.

Плотность и проникновение

В 2018 г. средняя сумма расходов на душу населения на страхование (известная как плотность страхования) в Европе выросла на 121 евро, или 5,9 %, до 2 169 евро, из которых 1 264 евро были потрачены на страхование жизни, 232 евро – на медицинское страхование и 674 евро на страхование имущества и страхование от несчастных случаев.

Проникновение страхования – валовые подписанные премии в процентах от ВВП региона – является показате-

лем страховой активности в экономике. Средний уровень проникновения страхования в Европе в 2018 г. составил 7,45 %, увеличившись на 0,21 процентного пункта по сравнению с 2017 г.

Инвестиционный портфель европейских страховщиков

Инвестиции являются ключевым компонентом страховой бизнес-модели, в рамках которой страховые взносы инвестируются до наступления срока погашения обязательств. При принятии инвестиционных решений



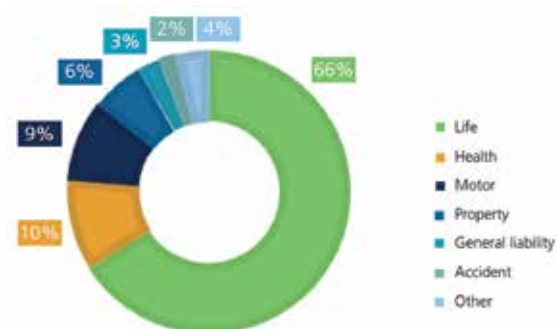
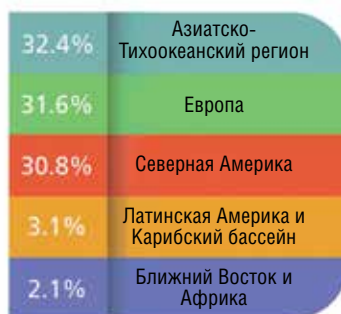


Рисунок 3. Распределение страховых взносов в мире, 2018 г.

Рисунок 4. Структура выплат, 2018 г.

страховщиками целый ряд элементов играют существенную роль, но ключевым фактором является именно профиль обязательств страховщиков. Например, профиль ликвидности и продолжительность обязательств, а также наличие гарантий в продуктах, являются ключевыми в определении соответствующих активов.

Валовой инвестиционный портфель, управляемый страховщиками в Европе, сократился на 1,5 % в 2018 г. до 10 186 млрд евро. Наиболее значительное снижение было в Нидерландах (-5,2 %), Великобритании (-4 %) и

Германии (-2,1 %), небольшое снижение также было отмечено во Франции (-0,7 %) и Швеции (-0,6 %). В Италии и Испании же рост составил 2,6 % и 2,4 % соответственно.

Сокращение объемов инвестиционного портфеля страховщиков объясняется падением цен на акции на всех европейских рынках и цен на облигации в ряде европейских стран из-за растущих уровней спреда, что было частично компенсировано общим увеличением объема страховых премий в Европе, особенно в Великобритании, Франции и Италии.

На финансовых рынках в 2018 г. наблюдался значительный спад. После изначально многообещающих прогнозов фондовые рынки понесли убытки в ответ на проводимую по всему миру монетарную политику и царящий в Европе климат политической неопределенности. Немецкий *DAX* упал на 18,3 % к концу 2018 г., аналогичную динамику продемонстрировали французский *CAC 40* (-11 %), британский *FTSE 100* (-12,5 %), итальянский *FTSE MIB* (-16,2 %) и *Euro Stoxx 50* (-14,3 %). Низкие показатели финансового рынка оказали прямое негативное влияние на инвестицион-





Средняя сумма расходов на душу населения на страхование в Европе в 2018 г. составила 2169 евро

ное страхование юнит-линked (полисы страхования жизни плавающего типа). Например, подобные полисы инвестиционного страхования жизни в паевых инвестиционных фондах во Франции снизились в среднем на 3,7 %.

Ухудшение политических перспектив привело к увеличению доходности государственных облигаций в ряде стран. Доходность 10-летних государственных облигаций увеличилась в Италии (+78 базисных пунктов – далее б. п. – до 2,8 %), Греции (+23 б. п. – до 4,4 %), Ирландии (+23 б. п. – до 0,9 %) и Великобритании (+8 б. п. – до 1,3 %), что привело к снижению цен на облигации. Между тем, по сравнению с декабрем 2017 г. во Франции и Германии было зарегистрировано снижение доходности государственных облигаций: доходность 10-летних облигаций Германии снизилась на 18 б. п. – до 0,3 %, а доходность французских 10-летних государственных облигаций снизилась на 7 б. п. – до 0,7 %. В целом низкие процентные ставки, наблюдаемые в предыдущие годы, сохранялись и в 2018 г.

На инвестиционный климат также повлияло обострение торговой напряженности во всем мире. Это в сочетании с нестабильной работой финансового рынка и низкими процентными ставками заставило страховщиков избирательно прибегать к альтернативным инвестициям, которые часто предполагают более высокую потенциальную доходность

и способствуют диверсификации портфеля инвестиций. Поскольку ВВП в 2018 г. в ЕС вырос на 2,3 %, а инвестиционный портфель страховщиков сократился, доля портфеля в ВВП сократилась на 2,8 п. п. – до 57,8 %.

Что касается распределения стратегических активов в 2018 г., страховщики продолжают инвестировать преимущественно в долговые продукты, особенно в государственные и корпоративные облигации.

Структура европейского рынка

Компании



Средняя сумма страховых выплат на душу населения в Европе в 2018 г. составила 1769 евро



Показатель проникновения страхования в Европе в 2018 году составил 7,45 %.

Количество страховых компаний в Европе продолжает уменьшаться. В 2018 г. на рынке функционировало 3 300 компаний, что на 3,1 % меньше, чем годом ранее. В это количество входят как отечественные компании, так и филиалы компаний из стран, не входящих в ЕС / ЕЭЗ.

Наибольшее снижение количества страховых компаний наблюдалось в Великобритании (-34), Швеции (-31), Нидерландах (-8), Франции и Испании (-7 в каждой). Это уже четвертый год, в котором наблюдается сокращение функционирующих страховщиков, а на некоторых рынках эта тенденция продолжается дольше. Например, в Дании, Испании, Италии и Греции число компаний с 2004 г. сокращалось каждый год, во Франции с 2005 г. и в Нидерландах с 2007 г.

По количеству страховщиков на рынке на первом месте находится Германия (528 в 2018 г., без изменений отно-

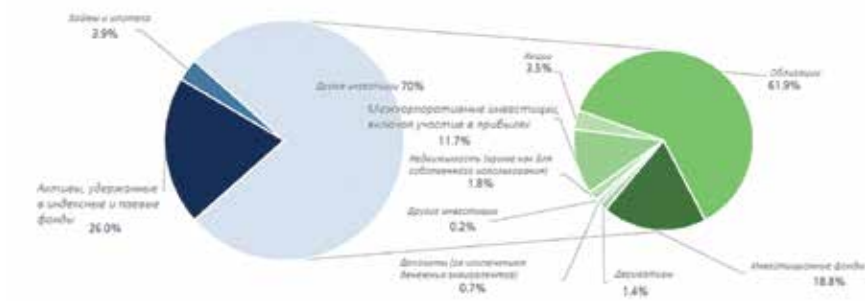


Рисунок 5. Структура инвестиционного портфеля европейских страховщиков, 2018 г.



В страховом секторе Европы в 2018 году было занято более 928 000 человек.

Трудоустройство

В 2018 г. в европейском страховом секторе было занято более 928 000 штатных сотрудников, что на 1,2 % меньше, чем в 2017 г. Эта цифра не включает внешних сотрудников и независимых посредников.

На национальном уровне наиболее значительный рост уровня занятости наблюдался в Эстонии (+40,1 %) и Люксембурге (+37,1 %), затем следуют Лихтенштейн (+12 %), Румыния (+9 %) и Швейцария (+2,1 %). Сокращение занятости было зарегистрировано в Великобритании (-10,3 %), Португалии (-5,8 %), Хорватии (-5,6 %), Венгрии и Нидерландах (-4,8 % каждая).

Каналы дистрибуции

Страхование продается либо непосредственно страховщиками, либо по нескольким различным каналам, наиболее распространенными из которых являются брокеры, агенты

и банковское страхование. Популярность каждого канала варьируется в зависимости от рынка и типа страхового продукта. Такое разнообразие каналов, позволяющее страховщикам приспосабливаться к различным культурам, потребностям и предпочтениям, отвечает интересам потребителей.

Страхование жизни

На европейских рынках страхования жизни большинство продуктов было продано посредством банковского страхования (в Италии – 76,3 %, в Испании – 67,5 % и Франции – 64 %), тогда как в Великобритании большинство продуктов личного страхования было продано брокерами (73 %). Агенты были основным каналом распространения в Словении (71,7 %), Люксембурге (40,9 %) и Германии (47 %).

Другими европейскими рынками, на которых банковское страхование было доминирующим каналом, стали Мальта (84,3 %), Турция (81,5 %) и Португалия (79,3 %).

Страхование не-жизни

Как на крупных, так и на небольших рынках полисы имущественного страхования в основном распространяются через агентов и брокеров. Этот канал преобладает в Италии (76,3 %), Польше (67 %), Словении (64,6 %), Турции (62,7 %) и Германии (58,1 %). В противоположность этому в Хорватии наблюдается наибольшая доля полисов имущественного страхования, проданных напрямую (59,4 %), затем следуют Финляндия (51,7 %), Люксембург (47,6 %) и Ирландия (42,9 %).

Источник: Insurance Europe

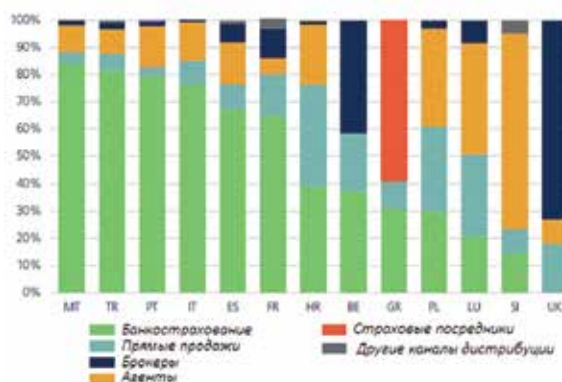


Рисунок 6. Каналы дистрибуции в страховании жизни по странам ЕС.

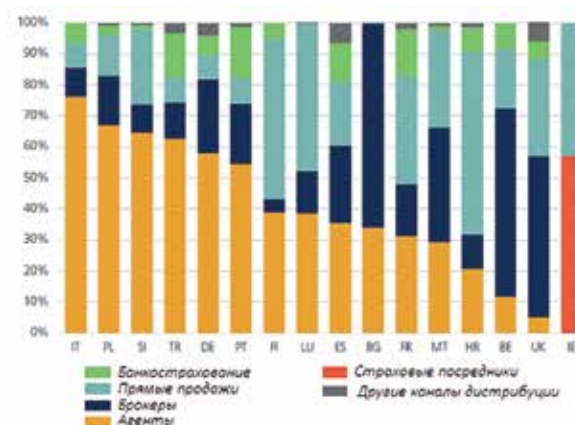


Рисунок 7. Каналы дистрибуции в страховании не-жизни по странам ЕС.

Statistics

ОПЕРАТИВНЫЕ ИТОГИ

Добровольное страхование от несчастных случаев (за исключением добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу и добровольного страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей)

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц за 2019 г.	Кол-во застрахованных лиц за 2018 г.	Рост кол-ва застрахованных лиц
1	Белгосстрах	17 738,8	16 024,7	1,1	59,7	1 403 213	1 492 946	-89 733
2	Купала*	2 394,1	1 809,9	1,3	8,1	9 131	9 011	120
3	Белнефтестрах	2 212,4	2 090,0	1,1	7,4	104 101	96 050	8 051
4	ТАСК**	2 155,6	1 484,0	1,5	7,3	42 885	37 037	5 848
5	Промтрансинвест	1 184,7	625,2	1,9	4,0	77 339	29 058	48 281
6	Ингосстрах	1 090,0	922,1	1,2	3,7	3 537	3 566	-29
7	Имклива Иншуранс	811,1	1 529,2	0,5	2,7	78 735	111 982	-33 247
8	Белросстрах	722,7	642,0	1,1	2,4	7 436	6 534	902
9	Белкоопстрах	721,0	637,9	1,1	2,4	21 900	12 690	9 210
10	ЭРГО	451,2	13,8	32,7	1,5	1 671	317	1 354
11	БелВЭБ Страхование	129,9	156,6	0,8	0,4	1 992	497	1 495
12	Белэксимгарант	68,2	58,0	1,2	0,2	2 625	2 730	-105
13	КЕНТАВР	42,8	16,8	2,5	0,1	1 478	848	630
ИТОГО		29 722,5	26 010,2	1,1	100,0	1 756 043	1 803 266	-47 223

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2019 г., %	Уровень выплат 2018 г., %
1	Белгосстрах	8 150,2	7 694,2	1,1	43 467	44 952	-1 485	45,9	48,0
2	Купала*	19,6	35,5	0,6	45	52	-7	0,8	2,0
3	Белнефтестрах	1 103,4	969,0	1,1	6 683	6 819	-136	49,9	46,4
4	ТАСК**	270,8	211,2	1,3	1 098	1 005	93	12,6	14,2
5	Промтрансинвест	625,1	411,2	1,5	4 454	1 809	2 645	52,8	65,8
6	Ингосстрах	27,8	174,7	0,2	28	46	-18	2,6	18,9
7	Имклива Иншуранс	143,6	137,1	1,0	808	880	-72	17,7	9,0
8	Белросстрах	142,4	174,0	0,8	446	503	-57	19,7	27,1
9	Белкоопстрах	253,0	224,1	1,1	1 290	1 295	-5	35,1	35,1
10	ЭРГО	12,2	11,0	1,1	41	6	35	2,7	79,7
11	БелВЭБ Страхование	105,4	59,4	1,8	85	68	17	81,1	37,9
12	Белэксимгарант	10,7	13,3	0,8	62	73	-11	15,7	22,9
13	КЕНТАВР	2,1	2,2	1,0	9	8	1	4,9	13,1
ИТОГО		10 866,3	10 116,9	1,1	58 516	57 516	1 000	36,6	38,9

*максимально возможное количество застрахованных лиц по добровольному страхованию от несчастных случаев водителей и пассажиров при пользовании услугами агрегаторов такси – 63 169 664;

**максимально возможное количество застрахованных лиц по добровольному страхованию от несчастных случаев водителей и пассажиров при пользовании услугами агрегаторов такси – 61 053 720

Добровольное страхование платежных банковских карточек

№	Наименование страховой организации	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темп роста к 2018 г., раз	Кол-во заключенных договоров в 2019 г., ед.	Кол-во заключенных договоров в 2018 г., ед.
1	Купала	508,1	78,3	6,5	41 989	7 827
2	Кентавр	180,4	62,1	2,9	5 895	2 361
3	Белнефтестрах	140,4	58,0	2,4	24 835	9 886
4	Промтрансинвест	104,1	42,5	2,4	21	48
5	ЭРГО	33,0	4,8	6,9	1 087	1 035
6	Имклива Иншуранс	25,6	6,0	4,3	2 222	395
7	Белгосстрах	25,3	106,4	0,2	319	1 042
8	TACK	0,3	0,3	1,0	70	84
9	Белкоопстрах	0,1	0,2	0,5	33	76
ИТОГО		1 017,3	358,6	2,8	76 471	22 754

№	Наименование страховой организации	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.	Темп роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат в 2019 г., ед.	Кол-во выплат в 2018 г., ед.
1	Купала	1,7	0,1	17,0	72	2
2	Кентавр	0,4	0,1	4,0	3	2
3	Белнефтестрах	0,0	111,0	0,0	7	4
4	Промтрансинвест	4,4	17,2	0,3	33	63
5	ЭРГО	0,1	0,2	0,5	6	15
6	Имклива Иншуранс	0,1	0,0	-	15	0
7	Белгосстрах	0,1	0,0	-	3	1
8	TACK	0	0,0	-	1	0
9	Белкоопстрах	0,0	0,0	-	0	0
ИТОГО		6,8	128,6	0,1	140	87

Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2019 г, тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г, тыс. руб.	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц за 2019 г.	Кол-во застрахованных лиц за 2018 г.
1	ЭРГО	250,0	652,8	41,4	2 471	5 187
2	Белгосстрах	136,1	175,5	22,5	1 348	266
3	Белросстрах	128,3	991,0	21,3	1 364	6 812
4	Белнефтестрах	72,4	206,0	12,0	575	1 622
5	КЕНТАВР	8,3	0,4	1,4	97	11
6	Белкоопстрах	7,0	0,0	1,2	15	0
7	Промтрансинвест	1,5	18,2	0,2	10	10
8	Стравита	0,0	0,7	0,0	1	5
9	TACK	0,0	0,1	0,0	0	1
10	Купала	0,0	0,0	0,0	0	0
ИТОГО		603,6	2 044,7	100,0	5 881	13 914

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.
1	ЭРГО	133,1	47,9	314	150
2	Белгосстрах	19,7	39,3	14	37
3	Белросстрах	94,4	174,0	29	432
4	Белнефтестрах	33,9	209,0	12	123
5	КЕНТАВР	0,0	0,0	0	0
6	Белкоопстрах	0,0	0,0	0	0
7	Промтрансинвест	0,0	0,0	0	0
8	Стравита	0,0	0,0	0	0
9	TACK	0,0	0,0	0	0
10	Купала	1,0	16,1	4	6
ИТОГО		282,1	486,3	373	748

По данным страховых организаций

Развитие туризма в эпоху глобальных вызовов



Святослав Мирошник,
член Правления группы *Balt Assistance*

Но за время подготовки статьи темой номер один в мире стало распространение коронавируса *COVID-19*, которому еще в начале нового года не придавалось особого значения как локальной китайской проблеме. Но буквально за последние три недели стало понятно, что вирус – проблема мирового масштаба.

Только неделю назад Турция жила своей спокойной размеренной жизнью. Но по состоянию на сегодняшний день в стране более тысячи зараженных. Введен режим жесткого карантина: закрыты все бассейны, спортзалы и хаммамы, отменены все массовые мероприятия, кафе и рестораны работают только в режиме «на вынос», людям старше 65 лет запрещается выходить из дома под угрозой значительного штрафа.

Статья в этот выпуск журнала изначально задумывалась нами как регулярный отчет о проведении работы по подготовке к летнему туристическому сезону в странах массового туризма.

Закрываются границы даже внутри стран Европейского союза, полностью прекращается или ограничивается авиасообщение между многими государствами. Нормой стало повсеместное соблюдение дистанции, отказ от традиционных рукопожатий и поцелуев.

Вирус наглядно продемонстрировал хрупкость нашего многонационального мира и равенство всех стран перед суровыми современными вызовами, в особенности угрожающими жизни и здоровью людей.

Во многих странах правительствами были изданы акты о соблюдении домашнего карантина и удаленного режима работы для тех профессий, где это возможно. Однако на своем посту, подвергая себя опасности во благо людей, остаются врачи, службы спасения, коммунальные службы и другие организации, обеспечивая базовые потребности граждан.

К таким организациям относится и компания *Balt Assistance Ltd*, сотрудники которой остаются на своих рабочих местах и обеспечивают круглосуточную медицинскую поддержку тысячам застрахованных, находящихся во всех странах мира по разным причинам: на отдыхе, из-за работы, на обучении или по личным обстоятельствам, не позволяющим им вернуться в Республику Беларусь.

В связи с повсеместным карантином в мире изменяется и порядок ока-

зания медицинских услуг. Многие провайдеры ведут ограниченный прием пациентов или переходят на дистанционную работу, чтобы снизить возможные риски передачи инфекционных заболеваний другим пациентам или медицинскому персоналу. В *Balt Assistance Ltd* также были приняты меры для оперативного запуска проекта «Телемедицина», и уже сейчас услуги телеконсультаций на русском языке стали доступны всем нашим застрахованным, жалобы которых не требуют экстренной помощи и подпадают под установленные критерии. Онлайн-консультации могут проводиться в виде аудио- или видеозвонка, а также в режиме чата, с последующим направлением краткого медицинского заключения пациенту и страховой компании.

Но рано или поздно эпидемия закончится, а базовая жизненная потребность людей в отдыхе и путешествиях останется неизменной. По оптимистичным прогнозам ученых и согласно ожиданиям туроператоров, туристический сезон начнется в июне-июле 2020 года и объективно будет более коротким, чем обычно.

Но *Balt Assistance Ltd*, как и в предыдущие годы, несмотря на все риски, направил своих специалистов с рабочей поездкой в Арабские Эмираты, Турцию и Болгарию, и эта поездка уже принесла положительные результаты, которые страховщики Республики Беларусь увидят в ближайшем будущем.

В ОАЭ была заметно расширена сеть провайдеров, которые будут оказывать услуги застрахованным на территории каждого эмирата по более доступным ценам, включая выдачу медикаментов при необходимости. Проработано направление застрахованных для госпитализаций в приоритетном порядке только в государственные больницы, оказывающие услуги отличного качества по ценам на порядок ниже, чем в частных учреждениях.

Совместно с представительствами *Balt Assistance Ltd* в Стамбуле и Анталии под руководством главного офиса компании в Калининграде запущен принципиально новый проект по обслуживанию застрахованных на территории Турции. Данный проект предусматривает активное развитие

таких услуг, как: телемедицина, медицинский туризм и *Second Medical Opinion*, организацию отдыха для особых категорий путешественников (спортсмены, инвалиды, люди с хроническими заболеваниями). С целью сокращения убыточности страховщиков пересмотрен пакетный прейскурант по стационарной медицинской помощи, достигнута договоренность с Министерством здравоохранения Турции о возможности направления застрахованных для лечения в государственные больницы на всей территории страны. Усовершенствован порядок медицинской эвакуации пациентов. Благодаря закупленному новому оборудованию появилась возможность транспортировки пациентов регулярным рейсом на носилках с подключенным кислородным аппаратом, что значительно

сокращает стоимость медицинской эвакуации в сравнении с санитарной авиацией.

Мир постоянно меняется и ставит перед страховым бизнесом все более сложные задачи. Но, несмотря на все объективные вызовы, связанные с глобальной временной остановкой туризма, данное время должно быть использовано с максимальной эффективностью, чтобы сосредоточиться на фундаментальных целях нашей работы по организации помощи гражданам Беларуси, вдумчиво проанализировать и оптимизировать все рабочие процессы, акцентировать внимание на клиентоориентированности и продолжить инновационное развитие сервисов в соответствии с лучшими мировыми стандартами.

Беларусь & Мир

В России принят в первом чтении законопроект об индивидуализации тарифов ОСАГО

Законопроект разработан в рамках поручений президента по повышению безопасности дорожного движения. Первый этап реформы начался еще в 2019 году. Предпринятыми шагами стали расширение тарифного коридора, увеличение возрастных градаций водителей, изменения в систему расчета скидок бонус-малус.

Сегодня российские страховщики в рамках коридора назначают единый базовый тариф для субъекта в целом, а не индивидуально для каждого автомобилиста. В результате благонадежные автовладельцы вынуждены переплачивать за постоянных нарушителей. Тогда как за нарушения ПДД страховые компании не могут повысить максимальный тариф. В связи с чем появилась идея дифференцировать тарифы в зависимости от поведения на дороге.

Помимо грубых нарушений ПДД, проект закона предполагает, что при установлении предельных размеров ставок будет учитываться вид собственника и цель использования автомобиля: «это может быть предпринимательская деятельность, или работа оперативных служб. Все это влияет на потенциальную аварийность». Юридические лица получают право заключать особый договор, учитывающий не только сезонность использования автомобиля, но и количество допущенных к управлению лиц.

Законопроект о внесении изменений в тарифную политику ОСАГО планируется окончательно принять в 2020 году.



В филиале Белгосстраха по Гомельской области провели конкурс «А ну-ка, девушки!»



Творческое соревнование прошло на сцене Дома профсоюзов. За победу боролись 10 очаровательных талантливых и креативно мыслящих сотрудниц обособленных подразделений Белгосстраха по Гомельской области.

Самых-самых определяли по результатам четырех конкурсов: «Визитная карточка», «К барьеру», «Творческий» и «Дефиле». Оценивало выступления участниц представительное жюри, в состав которого вошли председатель областной организации Белорусского профсоюза работников государственных и других учреждений **Марина Бондарь**, народная артистка Беларуси **Галина Павленок**, директор картинной галереи имени Гавриила Ващенко **Людмила Шимбалева**, заместитель Гомельского

государственного педагогического колледжа имени Льва Выготского **Виктор Филипенко**.

Назовем девушек, которые заняли первые три места. Третьей стала **Лолита Легенькая** (филиал Белгосстраха по Гомельской области), на вторую ступеньку пьедестала поднялась **Татьяна Черкасс** (представительство по Мозырскому району). Победительница конкурса – **Юлия Новикова** (представительство по Гомелю).

Кроме того, участницы конкурса отмечались в номинациях «Леди Нежность», «Леди Вдохновение», «Леди Оригинальность», «Леди Очарование», «Леди Грация», «Леди Стиль» и «Леди Обаяние».

Победительницы получили дипломы, денежные сертификаты и, конечно же, цветы. А зрители – море позитива, хорошего настроения и ярких эмоций!

Источник: progomel.by



Четыре тенденции, определяющие страхование в 2020 году

Страховая отрасль стоит на пороге глубоких преобразований. И эти преобразования связаны не только с цифровизацией. Требования клиентов, новые конкуренты и изменяющийся комплекс проблем трансформируют страховую отрасль. Ожидания потребителей меняются, поскольку они применяют к страхованию свой опыт в других секторах, в частности в сфере розничной торговли в Интернете. Появление более гибких конкурентов, будь то в виде сегмента *InsurTech* или технологических гигантов, увеличивает давление на действующих страховщиков. Между тем, для традиционных фирм переход к бизнес-модели, более ориентированной на услуги, может оказаться затруднительным.

Для тех, кто может двигаться быстро и осмотрительно, изменения принесут значительные возможности. Представленное исследование *Deloitte* выявило четыре взаимосвязанные тенденции, следование которым поможет определить победителей и проигравших.

Новый мир, новые клиенты, новые решения

Клиенты являются прорывной силой в сфере страхования. В эпоху стремительного развития событий, постоянных перемен и огромного выбора на любой вкус и цвет, когда лояльность больше не является данностью, отрасль должна выйти за пределы сво-

их основных продуктов и услуг, чтобы сохранить свою клиентскую базу.

«Страховщики должны выяснить, как предложить клиенту продукты и услуги, релевантные для него, и именно в то время, когда они ему будут нужны. Это может не касаться его повседневной жизни, но обязательно связано с созданием более желанного опыта, что способствует повышению частоты и улучшению качества взаимодействия с клиентом. Помочь им в этом могут уже существующие технологии, учитывая множество примеров из отраслей, не связанных со страхованием. Но в отличие от новых технологических стартапов у действующих страховщиков уже

есть миллионы клиентов, с которыми можно работать, создавая более привлекательные предложения, которые, в свою очередь, приведут к повышению клиентской лояльности.

Энди Лис, партнер, Deloitte

Самая разрушительная сила в отрасли

Потребители все чаще ищут способы облегчить свою жизнь с помощью упрощенных процессов подачи заявок. Они ищут страховое покрытие и сопутствующие услуги, которые соответствуют их стилю жизни или ориентированы на их бизнес. Появление моделей автострахования с оплатой за милю; рост числа роботов-консультантов; разработка блокчейна с поддержкой смарт-контрактов; и предоставление услуг по таким продуктам, как киберстрахование, — это только начало всесторонних и полномасштабных изменений в цепочке создания стоимости.

Однако, если они хотят сохранить лояльность клиентов (и отойти от простой конкуренции по цене), страховщикам нужно будет приложить больше усилий, чтобы вознаградить тех, кто решил остаться. И хотя по-прежнему существует потребность в компетентных сотрудниках, на практике лишь немногие клиенты действительно взаимодействуют со своей страховой компанией, а молодые поколения и вовсе предпочитают

Страховщики считают, что

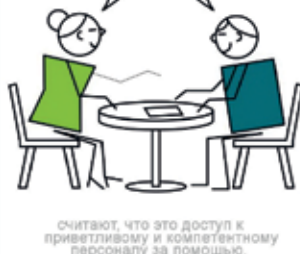
62%

потребителей рассматривают нестраховые продукты как самый важный фактор при выборе страховщика.



Какой самый эффективный способ сохранить лояльность клиентов?

57%



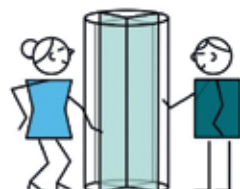
считают, что это доступ к приветливому и компетентному персоналу за помощью.



Главной проблемой роста за последние годы были нормативно-правовые прелатства. Тем не менее,

45%

считают, что быстро меняющиеся потребности и ожидания клиентов будут главным вызовом в этот период.



общаться в Интернете. Ключом к удержанию клиентов, вероятно, станет предложение нестраховых продуктов, которые повышают ценность и являются расширением основных страховых продуктов, как заявили почти две трети руководителей.

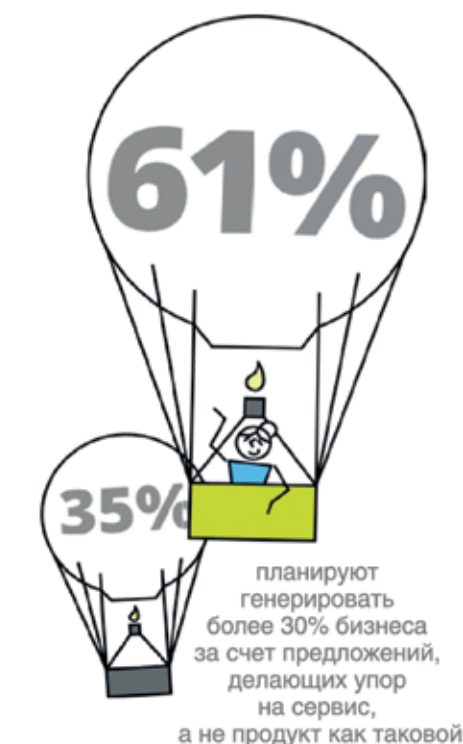
«Из нашего опыта за прошедшие годы: глубокое понимание вашего продукта, потребностей конечного потребителя и работа с отзывами улучшают взаимодействие с клиентами. Дополнительные услуги и привилегии создают тот самый толчок, необходимый для полного укомплектования предложения».

Финансовый директор
Property & Casualty,
Норвегия

Другой план действий для роста

Традиционного подхода к продаже страховых продуктов уже недостаточно для страховщика будущего. Рост будет зависеть от новых моделей обслуживания, инновационных продуктов и особого внимания к работе по предотвращению наступления страховых случаев.

«Клиенты все чаще ищут услуги без препятствий по всем направлениям. Страхование отстает, но те, кто больше инвестируют в технологии и предлагают клиентам легкий и в то же время полноценный опыт и четкие



решения их проблем, находятся на правильном пути. Примером может послужить предоставление дополнительного технического обслуживания, помимо исключительно защиты дома, но существует целый океан возможностей для надстроек, которые страховщики могут предоставить сами или через партнерские отношения».

Оливер де Грут, партнер, Deloitte

К 2024 году
33%
страховых взносов придет из совершенно новых предложений.



Профилактика лучше лечения?

Страхование смещается от своих традиционных корней предоставления клиентам продукта, который защищает от потерь, в сторону более упреждающей, профилактической деятельности. Фирмы начинают предлагать широкий спектр услуг (от помощи на дорогах до киберобразования), при этом в перспективе рассматривая варианты предоставления гораздо большего.

Многое из этого будет обеспечено прогнозируемыми технологиями, способными предупредить клиентов о возможных будущих потерях, такими как: разработка датчиков для обеспечения безопасности и поддержания надлежащего состояния домов, возможность сбора данных через Интернет вещей (IoT), что поможет, например, наблюдать за состоянием домашних животных.

Страховщики уже начали менять свои предложения: почти четверть страховых взносов теперь приходится на услуги, которые не предлагались пять лет назад. Дальнейшие изменения на горизонте – через пять лет треть объема премий ожидается от страховых продуктов, которые еще не предлагаются сегодня.

72%
полагают, что в течение следующих 5 лет слияния и поглощения обеспечат не менее 50% роста отрасли



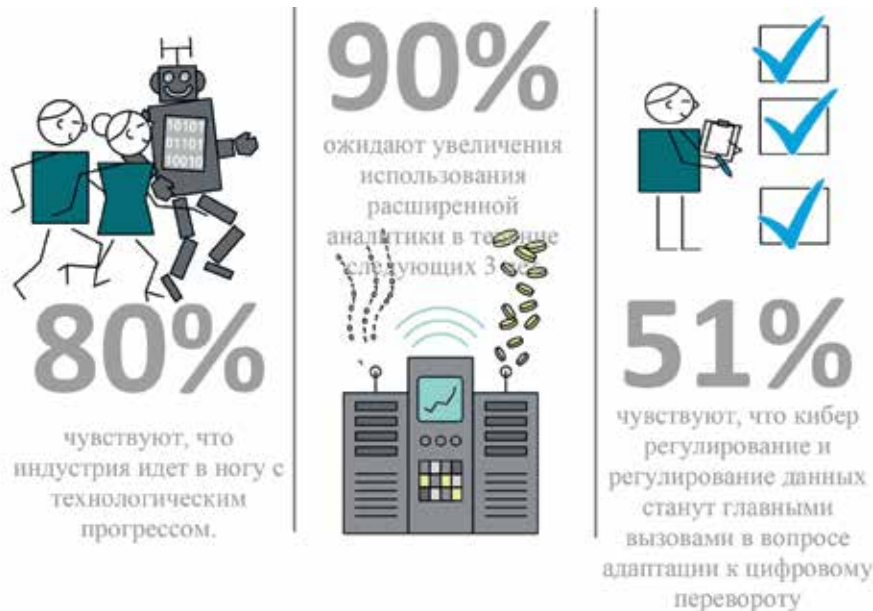
49%

думают, что необходимость расширения их предложения в продуктах и услугах является основным драйвером роста для M&A



52%

ожидают, что в течение следующих 3 лет совершат 2 или более сделок M & A



Стол переговоров вызывает

Действующие фирмы больше не должны полагаться лишь на органический рост или внутренние инновации. Победителями станут те, кто способен создавать альянсы с инновационными стартапами и объединяться со своими коллегами. Быстро меняющаяся отрасль потребует беспрецедентных навыков заключения сделок.

«Деятельность по слияниям и поглощениям останется на основных рынках, но также будет использоваться в рамках партнерства для доступа к технологиям, обеспечивающим улучшения в отрасли. Это может включать дистрибуцию, новые продукты, возможности андеррайтинга или усовершенствования процесса обработки претензий. Тем не менее, успешная интеграция вновь приобретенных активов будет иметь решающее значение для определения успеха этой стратегии».

Йен Спаршотт, партнер, Deloitte

Продвижение через приобретения и союзы

В последние годы слияния, поглощения и альянсы занимали центральное место в планах страховщиков по росту, и в обозримом будущем эта тенденция продолжится. Это подтверждается результатами опроса: 94 % согласны с тем, что слияния и поглощения будут частью стратегии

роста их организаций на следующий год и в долгосрочной перспективе, в то время как у 81 % есть твердые планы относительно партнерства или альянса на существующем рынке, а у 44 % – для расширения на новом рынке.

Страховщики используют слияния и поглощения для расширения предложений по продуктам и услугам, расширения клиентской базы на существующих рынках и получения доступа к новым технологиям и трансформации бизнес-моделей. Они также обращаются к альянсам, чтобы помочь им найти новых клиентов и идти в ногу с технологическими изменениями.

InsurTech-платформы, многие из которых были поддержаны страховыми компаниями, стремящимися быть в курсе новых событий на рынке, растут и становятся масштабными бизнесами. В последующие несколько лет они станут объектами для сделок или партнерских отношений благодаря решениям, которые они смогут предложить страховщикам, чтобы облегчить путь к цифровым преобразованиям в их организации.

«Цифровой переворот» – практический или теоретический

«Цифровой переворот» (от англ. *digital disruption*) в связи с новыми технологиями – это данность и это наше настоящее. Он затрагивает все

сферы. Но признать это и принять необходимые меры – очень разные вещи. Страховые компании должны знать, как применить нужную технологию для благой цели, иначе они рискуют остаться далеко позади.

«Страховщики должны будут принять экосистемный подход, который предполагает партнерские отношения, аутсорсинг, а также «внутренние команды» (от англ. in-house team). Для перехода от устаревшей позиции к гибкой открытой архитектуре потребуется много усилий».

Энди Лис, Партнер, Deloitte

Принимая целостный подход к технологиям

Страховщики могут быть оптимистично настроены по поводу прогресса отрасли в освоении и использовании технологий, но очевидно, что она отстает от многих других секторов. Страхование еще не сталкивалось с крупномасштабными прорывами в технологиях, но они наступают, и среди тех, кто может обнаружить возможность создания простых для понимания, гибких и ориентированных на клиента моделей страхования, выделяются лишь технологические гиганты, которые уже функционируют в других жестко регулируемых пространствах, таких как банковское дело, и имеют беспрецедентные возможности анализа клиентской базы.

Страховщики должны будут двигаться намного быстрее, чтобы создавать цифровые современные организации, если они хотят конкурировать на рынке, который настроен на быстрые преобразования. При этом им необходимо научиться правильно применять современные технологии, иначе они рискуют остаться растоптанными «жителями цифрового мира».

Наш опрос показывает, что в течение следующих трех лет страховщики планируют инвестиции в ряд областей. Верхнюю строчку занимают облачные технологии. Этого следует ожидать, ведь облачные технологии способствуют созданию инфраструктуры, благодаря которой организации смогут двигаться вперед с помощью анализа данных и других форм технологий.

Источник: Deloitte, Executive Summary

Statistics

ИТОГИ



Добровольное комплексное страхование имущества и гражданской ответственности его пользователей

№	Название страховой организации	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров 2019 г., ед.	Кол-во заключенных договоров 2018 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	9 282,3	7 145,1	1,3	84,0	234 529	182 343	52 186
2	Промтрансинвест	706,3	608,0	1,2	6,4	17 090	16 846	244
3	Белнефтестрах	275,4	0,0	-	2,5	1 989	0	1 989
4	Имклива Иншуранс	251,9	608,0	0,4	2,3	2 844	6 506	-3 662
5	TACK	166,3	116,2	1,4	1,5	3 174	2 454	720
6	Купала	152,8	221,0	0,7	1,4	1 702	2 244	-542
7	Белкоопстрах	130,7	7,4	17,7	1,2	2 355	138	2 217
8	КЕНТАВР	58,3	47,9	1,2	0,5	920	666	254
9	Ингосстрах	11,8	6,0	2,0	0,1	423	242	181
10	БелВЭБ Страхование	7,6	4,9	1,6	0,1	69	34	35
11	ЭРГО	6,5	3,2	2,0	0,1	30	15	15
ИТОГО		11 049,9	8 767,7	1,3	100,0	265 125	211 488	53 637

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2019 г., %	Уровень выплат 2018 г., %
1	Белгосстрах	2 937,6	2 209,3	1,3	7 628	6 544	1 084	31,6	30,9
2	Промтрансинвест	297,8	232,7	1,3	775	774	1	42,2	38,3
3	Белнефтестрах	5,4	0,0	-	17	0	17	2,0	-
4	Имклива Иншуранс	20,4	42,6	0,5	113	160	-47	8,1	7,0
5	TACK	38,9	22,7	1,7	96	71	25	23,4	19,5
6	Купала	12,5	12,9	1,0	34	43	-9	8,2	5,8
7	Белкоопстрах	5,9	0,0	-	30	0	30	4,5	0,0
8	КЕНТАВР	9,6	5,1	1,9	21	15	6	16,5	10,6
9	Ингосстрах	3,0	1,0	3,0	8	2	6	25,4	16,7
10	БелВЭБ Страхование	0,1	0,0	-	1	0	1	1,3	0,0
11	ЭРГО	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		3 331,2	2 526,3	1,3	8 723,0	7 609,0	1 114	30,1	28,8

Добровольное страхование имущества и строений граждан

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2019 г.	Кол-во заключенных договоров за 2018 г.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	42 531,8	39 834,0	1,1	90,5	1 289 488	1 280 833	8 655
2	Белросстрах	2 104,0	1 964,0	1,1	4,5	9 700	9 626	74
3	Белнефтестрах	1 072,6	1 040,3	1,0	2,3	25 645	24 241	1 404
4	Промтрансинвест	445,2	424,2	1,0	0,9	4 676	4 450	226
5	ТАСК	204,9	195,1	1,1	0,4	1 684	1 578	106
6	Белкоопстрах	180,5	245,7	0,7	0,4	5 208	7 051	-1 843
7	Купала	173,0	152,5	1,1	0,4	938	853	85
8	Имклива Иншуранс	144,4	284,4	0,5	0,3	2 434	3 647	-1 213
9	Ингосстрах	67,7	53,1	1,3	0,1	565	415	150
10	КЕНТАВР	44,8	38,2	1,2	0,1	140	155	-15
11	БелВЭБ Страхование	16,0	14,7	1,1	0,0	58	58	0
12	ЭРГО	6,9	31,1	0,2	0,0	36	172	-136
ИТОГО		46 991,8	44 277,3	1,1	100,0	1 340 572	1 333 079	7 493

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 2019 г., %	Уровень выплат за 2018 г., %
1	Белгосстрах	10 413,1	8 235,2	1,3	25 271	20 251	5 020	24,5	20,7
2	Белросстрах	217,2	177,0	1,2	173	212	-39	10,3	9,0
3	Белнефтестрах	328,2	316,6	1,0	819	782	37	30,6	30,4
4	Промтрансинвест	82,5	36,2	2,3	61	56	5	18,5	8,5
5	ТАСК	12,4	39,1	0,3	17	21	-4	6,1	20,0
6	Белкоопстрах	73,3	50,0	1,5	95	126	-31	40,6	20,4
7	Купала	64,2	14,0	4,6	12	9	3	37,1	9,2
8	Имклива Иншуранс	38,8	23,7	1,6	73	212	-139	26,9	8,3
9	Ингосстрах	0,5	1,2	0,4	2	1	1	0,7	2,3
10	КЕНТАВР	4,5	5,4	0,8	7	8	-1	10,0	14,1
11	БелВЭБ Страхование	0,3	0,0	-	1	0	1	1,9	0,0
12	ЭРГО	4,0	1,2	3,3	2	4	-2	58,0	3,9
ИТОГО		11 239,0	8 899,6	1,3	26 533	21 682	4 851	23,9	20,1

Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев квартир

№	Название страховой организации	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2018 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	2 727,1	2 631,2	1,0	81,7	192 884	192 578	306
2	Белнефтестрах	298,9	260,1	1,1	9,0	17 921	16 962	959
3	Белросстрах	204,0	179,0	1,1	6,1	4 082	3 670	412
4	Белкоопстрах	37,3	42,8	0,9	1,1	3 193	3 785	-592
5	ЭРГО	28,1	12,8	2,2	0,8	362	203	159
6	Промтрансинвест	17,8	14,9	1,2	0,5	633	569	64
7	Имклива Иншуранс	9,1	7,6	1,2	0,3	967	960	7
8	Купала	7,5	9,3	0,8	0,2	204	237	-33
9	Ингосстрах	6,6	6,0	1,1	0,2	103	106	-3
10	КЕНТАВР	2,0	2,5	0,8	0,1	35	53	-18
ИТОГО		3 338,4	3 166,2	1,1	100,0	220 384	219 123	1 261

Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев квартир

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения, за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2019 г., %	Уровень выплат 2018 г., %
1	Белгосстрах	761,7	649,1	1,2	2 200	2 234	-34	27,9	24,7
2	Белнефтестрах	53,9	41,2	1,3	172	179	-7	18,0	15,8
3	Белросстрах	19,2	19,0	1,0	27	30	-3	9,4	10,6
4	Белкоопстрах	16,1	14,3	1,1	36	41	-5	43,2	33,4
5	ЭРГО	0,0	0,4	0,0	0	2	-2	0,0	3,1
6	Промтрансинвест	0,1	0,4	0,3	3	4	-1	0,6	2,7
7	Имклива Иншуранс	4,8	2,0	2,4	15	9	6	52,7	26,3
8	Купала	0,6	1,9	0,3	3	3	0	8,0	20,4
9	Ингосстрах	0,0	0,3	0,0	0	1	-1	0,0	5,0
10	КЕНТАВР	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		856,4	728,6	1,2	2 456	2 503	-47	25,7	23,0

Добровольное страхование ответственности перевозчика

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Доля на рынке, %
1	Промтрансинвест	3 509,1	3 493,0	1,0	26,3
2	ТАСК	3 230,1	3 114,7	1,0	24,2
3	Белгосстрах	1 795,0	1 764,6	1,0	13,5
4	ЭРГО	1 477,7	1 361,8	1,1	11,1
5	Белнефтестрах	907,9	792,0	1,1	6,8
6	БелВЭБ Страхование	693,6	763,7	0,9	5,2
7	Белкоопстрах	653,4	642,6	1,0	4,9
8	Белросстрах	380,4	426,0	0,9	2,9
9	Купала	218,0	221,3	1,0	1,6
10	КЕНТАВР	201,3	159,5	1,3	1,5
11	Белэксимгарант	132,4	75,9	1,7	1,0
12	Ингосстрах	121,5	152,1	0,8	0,9
ИТОГО		13 320,4	12 967,2	1,0	100,0

№	Страховая организация	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2018 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.
1	Промтрансинвест	9 109	9 694	-585	1 176,3	862,2
2	ТАСК	1 401	1 385	16	1 187,0	825,0
3	Белгосстрах	950	909	41	856,6	307,4
4	ЭРГО	2 170	2 283	-113	392,4	266,9
5	Белнефтестрах	559	429	130	440,1	81,0
6	БелВЭБ Страхование	275	270	5	255,5	74,8
7	Белкоопстрах	1 516	971	545	164,6	71,9
8	Белросстрах	252	308	-56	251,2	60,0
9	Купала	145	103	42	11,8	56,4
10	КЕНТАВР	252	204	48	5,7	5,2
11	Белэксимгарант	167	157	10	0,6	8,5
12	Ингосстрах	44	56	-12	0,0	14,0
ИТОГО		16 840	16 769	71	4 741,8	2 633,3

Добровольное страхование ответственности перевозчика

№	Страховая организация	Темпы роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2019 г., %	Уровень выплат 2018 г., %
1	Промтрансинвест	1,4	169	104	65	33,5	24,7
2	ТАСК	1,4	109	71	38	36,7	26,5
3	Белгосстрах	2,8	48	30	18	47,7	17,4
4	ЭРГО	1,5	44	23	21	26,6	19,6
5	Белнефтестрах	5,4	21	22	-1	48,5	10,2
6	БелВЭБ Страхование	3,4	15	11	4	36,8	9,8
7	Белкоопстрах	2,3	18	9	9	25,2	11,2
8	Белросстрах	4,2	51	60	-9	66,0	14,1
9	Купала	0,2	22	16	6	5,4	25,5
10	КЕНТАВР	1,1	2	2	0	2,8	3,3
11	Белэксимгарант	0,1	1	2	-1	0,5	11,2
12	Ингосстрах	0,0	0	3	-3	0,0	9,2
ИТОГО		1,8	500	353	147	35,6	20,3

Добровольное страхование грузов

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Доля на рынке, %
1	Промтрансинвест	2 238,2	1 828,4	1,2	24,6
2	ТАСК	1 383,0	1 174,3	1,2	15,2
3	БелВЭБ Страхование	1 016,9	581,7	1,7	11,2
4	Белэксимгарант	991,8	1 624,6	0,6	10,9
5	Белнефтестрах	866,8	875,0	1,0	9,5
6	ЭРГО	704,4	584,6	1,2	7,7
7	Белгосстрах	690,0	943,4	0,7	7,6
8	Белросстрах	659,8	737,0	0,9	7,3
9	Купала	288,2	218,9	1,3	3,2
10	Белкоопстрах	97,7	72,9	1,3	1,1
11	Ингосстрах	82,8	24,0	3,5	0,9
12	КЕНТАВР	78,0	63,6	1,2	0,9
ИТОГО		9 097,6	8 728,4	1,0	100,0

№	Страховая организация	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2018 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.
1	Промтрансинвест	4 255	4 229	26	534,9	414,1
2	ТАСК	1 607	1 780	-173	59,3	35,8
3	БелВЭБ Страхование	558	450	108	17,6	10,3
4	Белэксимгарант	841	1 545	-704	36,8	43,0
5	Белнефтестрах	1 605	1 171	434	140,5	38,0
6	ЭРГО	2 190	2 015	175	55,3	55,7
7	Белгосстрах	734	1 179	-445	47,5	31,1
8	Белросстрах	1 190	1 186	4	239,7	106,0
9	Купала	4 208	2 859	1 349	19,5	20,6
10	Белкоопстрах	280	326	-46	0,0	0,0
11	Ингосстрах	453	41	412	3,3	0,0
12	КЕНТАВР	973	760	213	3,3	1,3
ИТОГО		18 894	17 541	1 353	1 157,7	755,9

Добровольное страхование грузов

№	Страховая организация	Темпы роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2019 г., %	Уровень выплат 2018 г., %
1	Промтрансинвест	1,3	43	44	-1	23,9	22,6
2	ТАСК	1,7	5	14	-9	4,3	3,0
3	БелВЭБ Страхование	1,7	1	3	-2	1,7	1,8
4	Белэксимгарант	0,9	4	5	-1	3,7	2,6
5	Белнефтестрах	3,7	4	7	-3	16,2	4,3
6	ЭРГО	1,0	12	5	7	7,9	9,5
7	Белгосстрах	1,5	52	32	20	6,9	3,3
8	Белросстрах	2,3	13	9	4	36,3	14,4
9	Купала	0,9	10	4	6	6,8	9,4
10	Белкоопстрах	-	0	0	0	0,0	0,0
11	Ингосстрах	-	1	0	1	4,0	0,0
12	КЕНТАВР	2,5	1	2	-1	4,2	2,0
ИТОГО		1,5	146	125	21	12,7	8,7

Добровольное страхование предпринимательских рисков

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2018 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белэксимгарант	45 354,20	44 271,90	1,0	59,1	9 334	7 820	1 514
2	Белгосстрах	16 033,8	20 578,2	0,8	20,9	45	64	-19
3	Промтрансинвест	5 604,8	4 343,0	1,3	7,3	484	501	-17
4	Белкоопстрах	4 205,2	1 395,4	3,0	5,5	640	695	-55
5	Купала	3 919,0	3 973,0	1,0	5,1	9	5	4
6	БелВЭБ Страхование	769,5	677,2	1,1	1,0	588	288	300
7	ТАСК	296,5	571,9	0,5	0,4	96	80	16
8	Белнефтестрах	281,3	710,0	0,4	0,4	70	94	-24
9	ЭРГО	155,7	75,7	2,1	0,2	10	5	5
10	КЕНТАВР	46,9	55,5	0,8	0,1	3	19	-16
11	Ингосстрах	37,3	29,7	1,3	0,0	9	9	0
12	Имклива Иншуранс	21,0	18,8	1,1	0,0	30	27	3
13	Белросстрах	0,0	280,0	0,0	0,0	0	166	-166
ИТОГО		76 725,2	76 980,3	1,0	100,0	11 318	9 773	1 545

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2018 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2018 г., раз	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Кол-во выплат за 2018 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2019 г., %	Уровень выплат 2018 г., %
1	Белэксимгарант	15 984,8	25 924,0	0,6	149	424	-275	35,2	58,6
2	Белгосстрах	2 707,1	14 940,4	0,2	753	987	-234	16,9	72,6
3	Промтрансинвест	2 378,1	2 269,4	1,0	2 584	1 448	1 136	42,4	52,3
4	Белкоопстрах	563,0	1 577,1	0,4	35	194	-159	13,4	113,0
5	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
6	БелВЭБ Страхование	763,4	613,7	1,2	665	42	623	99,2	90,6
7	ТАСК	107,5	341,4	0,3	3	3	0	36,3	59,7
8	Белнефтестрах	0,0	75,0	0,0	0	19	-19	0,0	10,6
9	ЭРГО	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
10	КЕНТАВР	2 890,2	2 942,3	1,0	1 453	3 207	-1 754	многокр.	многокр.
11	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
12	Имклива Иншуранс	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
13	Белросстрах	0,0	153,0	0,0	0	293	-293	-	54,6
ИТОГО		25 394,1	48 836,3	0,5	5 642	6 617	-975	33,1	63,4

По данным страховых организаций



Подписка на I полугодие 2020 года

Тел./факс: +375 17 377-38-26

Подписка в любом отделении связи

Подписной индекс:

для ведомственной подписки 006792

для индивидуальной подписки 00679