

Profi for profi **СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ**

апрель '2020

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

Угнетенные коронавирусом

**интервью генерального директора
ЗАСО "КЕНТАВР" Сергея Прохорчика**

стр. 02



**Страхование жизни:
коротко о главном**

Интервью с директором
СООО «ПриорЛайф»
Екатериной Застольской

08

**«Белэксимгарант-Гродно»:
18 лет на страже интересов
региона**

Интервью с директором филиала
«Белэксимгарант-Гродно»
Светланой Анисько

11

**Лучшая техника продаж –
компетентность, порядочность
и прозрачность в отношениях**

Интервью с директором
ООО «Страховой брокер "СитиБрокер"»
Еленой Кирковской

16

ISSN 2304-1293





БЕЛГОССТРАХ

www.bgs.by



ПОМОЖЕМ ДЕТЯМ ВМЕСТЕ!

Белгосстрах с 1 апреля по 1 октября 2020 года проводит очередную акцию «Белгосстрах – детям». Купите полис добровольного страхования от несчастных случаев и заболеваний – и 3% от страхового взноса Белгосстрах направит на развитие учреждения образования вашего района.

7557 МТС, А1 –
по тарифам
операторов

***7557**

(+375 17) 269 269 2

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 «Белнефестрах»

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792
для индивидуальной подписки 00679

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 04 (209) апрель 2020

Содержание

Угнетенные коронавирусом 02

Краткие итоги деятельности
страховых организаций
Республики Беларусь
за 2019 год 04

Страхование жизни:
коротко о главном 08

«Белэксимгарант-Гродно»:
18 лет на страже интересов
региона 11

Отдельные показатели
деятельности структурных
подразделений страховых
организаций по регионам за
2019 год 13

Лучшая техника продаж –
компетентность, порядочность
и прозрачность в отношениях 16

19 Сведения о страховых взносах
по договорам страхования,
оформленным страховыми
брокерами

20 Беларусь & Мир

21 Добровольное страхование
предпринимательских рисков

22 Результаты работы лизинговой
отрасли Беларуси по итогам
2019 г.

25 Анализ по маркам автомобилей,
подвергшихся преступному
посягательству в Беларуси за
12 месяцев 2019 года

26 Телемедицина как современная
альтернатива традиционным
медицинским услугам

28 Беларусь & Мир

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

Угнетенные коронавирусом



Сергей Прохорчик,
генеральный директор ЗАО «КЕНТАВР»

24 апреля 2020 года ЗАО «КЕНТАВР» исполнилось 29 лет. Компания родилась в 1991 году, и хочу сказать, что год рождения компании во многом похож на сегодняшний. Тогда развалилась огромная страна, люди оказались в ситуации крайней неопределенности, и, наверное, только в таких условиях могли появиться компании, у которых не было ни денег, ни имущества, но были большие амбиции их заработать.

Так и сегодня весь мир столкнулся с новым вызовом, изменившим жизнь миллиардов людей по всей планете, — пандемией коронавируса, который словно скальпелем хирурга обнажил фундаментальные проблемы государственного и общественного устройства, а также абсолютную неготовность мирового сообщества к подобному сценарию. Пройдя стадию отрицания, все мы постепенно начинаем принимать тот факт, что это наша новая реальность, в которой

На фоне объявленной Всемирной организацией здравоохранения пандемии коронавируса (COVID-19) в экономике развиваются негативные явления, которые так или иначе повлияют на страховую отрасль. Это влияние можно сравнить с айсбергом. Пока мы наблюдаем его надводную часть: несколько тысяч подтвержденных случаев заболевания COVID-19 в Беларуси, закрытое международное сообщение, обязательный режим самоизоляции во многих регионах, резкое падение цен на нефть, девальвация рубля. Однако важно понимать, что будут и отложенные последствия. О том, как ситуация отразится на страховой отрасли, и, что еще важнее, как смягчить последствия нового кризиса для страховщиков, порассуждал генеральный директор ЗАО «КЕНТАВР» **Сергей Прохорчик**.

нам придется долгое время существовать.

Причем в отличие от девяностых пока сложно понять, что делать и куда двигаться. Да, с одной стороны, существует такой общий тезис, что любой кризис можно использовать не только в минус, но и в плюс, что он может быть полезен экономике, как лечебное голодание или строгий пост для нашего организма, очищая системы от неэффективных, часто совсем бесполезных образований и элементов. С другой стороны, это лишь теория. А на практике у всех нас есть клиенты, есть трудовые коллективы, и в этих условиях мы прежде всего должны выполнять свои обязательства.

На мой взгляд, в сложившихся обстоятельствах очень важно действовать крайне рационально и трезво, наметить адекватную бизнес-стратегию, основанную на полной или частичной экономии ресурсов. Но самое главное такие ситуации должны консолидировать как граждан, так и бизнес для совместного поиска решений, и для любой страны подобный кризис станет проверкой гражданско-государственного и государственно-частного партнерства.

Мы все сейчас находимся в одной лодке. В последнее время на страховом рынке с этим есть проблемы. Выходят статьи моих коллег с прогнозами, предвещающими гибель чуть ли не всего рынка. И все они

достаточно менторского тона. Удивительно, что приходит это из частного сектора. И это ставит вопрос, кто тогда на рынке вообще правильно работает. Такое ощущение, что правильно на рынке работает только одна компания. Все остальные или демпингуют, или не тем занимаются и не то страхуют. На мой взгляд, эту парадигму надо менять, ведь у нас есть общая проблема. И сейчас не так важна тарифная политика на рынке каско или, например, как страховать ДМС. Сейчас главное — сохранить ликвидность. Да, для этого нужно и страхованием правильно заниматься, но в первую очередь нужно сохранить своих клиентов.

Мы все сейчас находимся в ситуации, когда у населения начнут падать доходы, а целые отрасли окажутся под ударом. Ну, например, самое простое: границы закрыты, люди не перемещаются, транспортники приостановили перевозки. Наши коллеги сразу теряют огромные объемы «зеленых карт». Наша промышленность начинает ощущать недостатки как в сбыте, так и в поступлении комплектующих. Целый вал проблем, которые надо как-то вместе пережить. Для этого, мне кажется, надо не учить друг друга, какие тарифы устанавливать, а просто попытаться найти общую стратегию для всего рынка.

Еще один острый вопрос — это наши взаимоотношения с банковской системой. На рынке есть страховые

организации, которые имеют достаточно большие портфели по страхованию предпринимательских рисков. И можно предположить, что частота выплат в этом секторе возрастет, потому что хозяйственные связи были по объективным причинам прерваны, и вообще непонятно к чему это может привести, ведь страховались и бизнес, и банковские кредиты. В связи с этим я вижу необходимость регулирования взаимоотношений страховых организаций и банков на более высоком уровне. Ведь то, что происходит, это беспрецедентная ситуация, которая может очень плохо отразиться на платежеспособности страховых компаний.

Хотя это и критикуется моими коллегами, но я думаю, что никуда мы не денемся от того, чтобы идти в сторону сохранения клиентуры через предоставление гибкой системы скидок и дополнительных рассрочек, которые, может быть, даже не предусмотрены правилами страхования. Потому что на сегодняшний день очевидно, что эта ситуация достаточно существенно отразится на общем уровне жизни, на доходах населения, на доходах юридических лиц, и в какой-то момент мы будем просто вынуждены идти на предоставление дополнительных преференций для клиентов, чтобы сохранить их в качестве субъектов и объектов страхового рынка.

Это произойдет неизбежно. И что бы мы ни говорили про андеррайтинги, андеррайтингов на сегодняшний момент можно сказать никаких нет, мы входим в новую реальность, и эта новая реальность ну вот никак не соотносится с тем, что было в 2019 году. Задача этого года для всех, как я ее ставлю и для «КЕНТАВРА», — это сохранить компанию. Когда ты отмечаешь 29 лет, ты невольно начинаешь задумываться о тридцатилетии. Хочется дожить до тридцатилетия, сохранить компанию и максимально эффективно преодолеть все препятствия.

В этом плане очень важна роль государства. Это еще одно пересечение с 1991 годом. Мы столкнулись с событием геополитического масштаба. Но тогда государство было очень слабым, не было надлежащей законодательной базы, эффективных инструментов поддержки бизнеса,

люди были фактически предоставлены сами себе, и как кто мог, так и выживал. На сегодняшний день у нас ситуация совершенно другая. И на мой взгляд, наше сообщество не должно выяснять отношения между собой, а, наоборот, должно объединиться и выстраивать диалог с государством.

Нельзя точно предположить, сколько это все продлится, я надеюсь, что за год как-то все уляжется, но год — достаточно большой срок. Учитывая, что падение поступления страховых платежей неизбежно, а динамика выплат, скорее всего, будет, наоборот, расти, во всяком случае, в первое время, то у многих компаний могут возникнуть трудности. Благо, что нам удалось, спасибо за это руководству Министерства финансов, избавиться от кое-какого балласта, который сегодня неминуемо потянул бы компании на дно. Это в первую очередь касается привязки уставного фонда к евро. Вот представьте, что сегодня у нас уставный фонд 11 млн рублей, а если бы остался эквивалент, то на 1 апреля мы должны были бы уже найти 14,5 млн рублей. А если бы сохранился норматив расходов на ведение дела на уровне 35 %? Когда доходы начнут падать, мне, как руководителю, хотелось бы сохранить коллектив, и вот отсутствие этой нормы позволяет, во всяком случае, выстроить какую-то внятную кадровую политику, в прежних условиях нам бы просто пришлось платить штраф. Жаль, что к настоящему моменту окончательно не принято решение о возможности инвестирования средств страховых резервов в недвижимость, что существенно помогло бы повысить их обеспеченность.

Да, у государства в нынешней ситуации масса других проблем, есть категории и бизнеса, и граждан, которые в большей степени нуждаются в помощи, чем страховые компании. Но, тем не менее, у меня есть надежда на то, что регулятор проявит себя очень чутко и тонко. Мы не знаем, сколько мы пробудем в этом режиме, когда объемы уменьшатся у всех — как у частных, так и у госстраховщиков. Очень сложно прогнозировать, как отреагируют акционеры, насколько они готовы поддерживать бизнес. Каждая ситуация, на мой взгляд, должна рассматриваться индивидуально. Если в результате исполнения обяза-

тельств будут допущены уменьшения ликвидности, это не должно приводить к тому, что к тебе сразу придут, проверят, приостановят, накажут. Надо понимать, что это порождено не каким-то головотяпством (например, неправильным страхованием, или что кто-то где-то садик сильно дорого купил), а наличием системных проблем. Но даже в такой нестандартной ситуации, которая не подпадает ни под какие лекала, если чутко подойти к правоприменению действующего законодательства, неразрешимых ситуаций не возникнет, одно только условие — нормальный партнерский диалог между всеми участниками рынка, и в первую очередь с регулятором. Я думаю, что в нынешних обстоятельствах страховому сообществу было бы резонно поставить перед Министерством финансов вопрос о введении временного моратория на применение финансовых санкций за нарушения, которые могут возникнуть у страховщиков в условиях, вызванных пандемией коронавируса COVID-19.

Я, как человек, который уже 29 лет занимается частным страхованием, надеюсь, что мы со всем справимся, и «КЕНТАВР» доживет до своего тридцатилетия. У нас хороший коллектив, который готов к вызовам. Мы активно занимаемся спортом. У меня вот на старости лет новая любовь — большой теннис. Сам увлекся, уговорил и своего заместителя Геннадия Толкача, ходим, тренируемся. Понятно, что с высокой вероятностью наш турнир среди страховщиков отменится, но мы все равно продолжим учиться и попытаемся навязать сопротивление на корте более опытным соперникам. О духовной пище тоже стараемся не забывать, уже давно участвуем партнерами в проекте белорусского телеклуба «Что? Где? Когда?». Сейчас стартовала весенняя серия игр, так что рекомендую к просмотру всем любителям работы мысли. Может, об этом не совсем уместно сейчас говорить, но я считаю, что, несмотря на то, что происходит, надо оставаться оптимистами. Да, последствия будут значительные, но все зависит от того, сможем ли мы совместно преодолеть кризис или будем держаться разрозненно. ■

Закрытое акционерное страховое общество "КЕНТАВР"
УНП 100985903
Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00015

Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2019 год

За 2019 год взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 1 403,4 млн рублей. Темп роста страховых взносов за 2019 год по сравнению с 2018 годом составил 114,5%.

По добровольным видам страхования за 2019 год страховые взносы составили 860,2 млн рублей. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет 61,3% (за 2018 год – 58,4%). В структуре страховых взносов по добровольным видам страхования на долю личного страхования приходится 42,3%, имущественного страхования – 51,0%, страхования ответственности – 5,2%, комплексного страхования – 1,5%.

Страховые взносы по обязательным видам страхования за 2019 год – 543,2 млн рублей. Удельный вес обязательных видов страхования в общей сумме взносов составляет 38,7% (за 2018 год – 41,6%), из них личное страхование – 43,1% от суммы страховых взносов по обязательным видам страхования, имущественное – 7,2%, страхование ответственности – 49,7%.

За 2019 год выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике составили 710,6 млн рублей, из них на долю добровольных видов страхования приходится 428,4 млн рублей (60,3%), обязательных видов страхования – 282,2 млн рублей (39,7%).

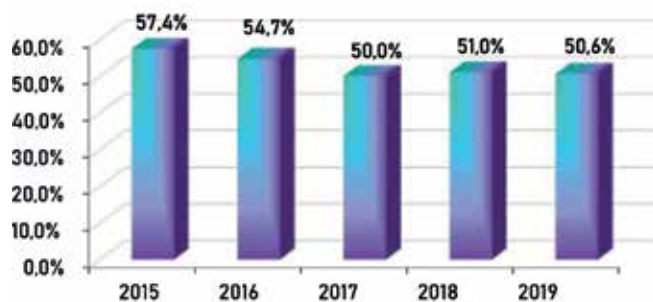
Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за 2019 год составил 50,6% (за 2018 год – 51,0%).

Общая сумма страховых резервов, сформированных страховыми организациями республики, по состоянию на 01.01.2020 г. составила 1 839,4 млн рублей. Страховые резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни, составляют 1 156,2 млн рублей, а по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, – 683,2 млн рублей (на 01.01.2019 г. – 1 007,3 млн рублей и 555,8 млн рублей соответственно).

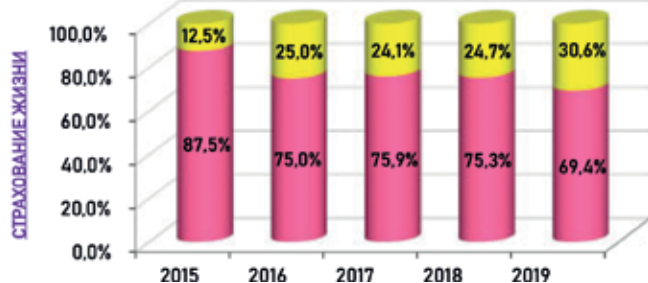
Численность работников списочного состава и граждан, выполняющих работы по гражданско-правовым договорам, страховых организаций по состоянию на 01.01.2020 г. составила 16 732 человека, в том числе работников списочного состава – 8 859 человек (по состоянию на 01.01.2019 г. – 17 524 и 8 905 человек соответственно).



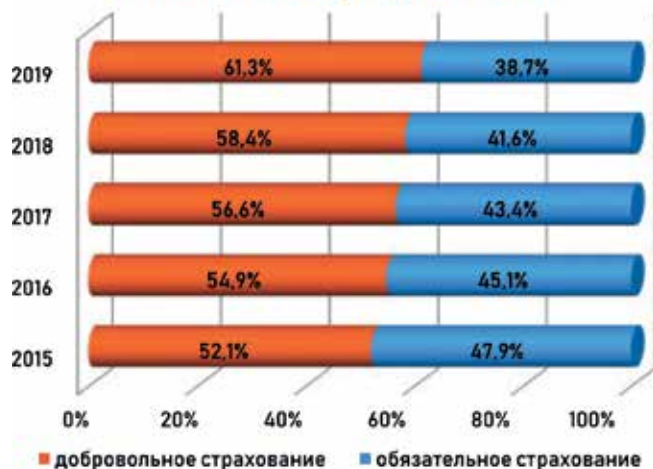
Уровень выплат в 2015–2019 гг.



Динамика структуры рынка по страховым взносам среди страховых организаций



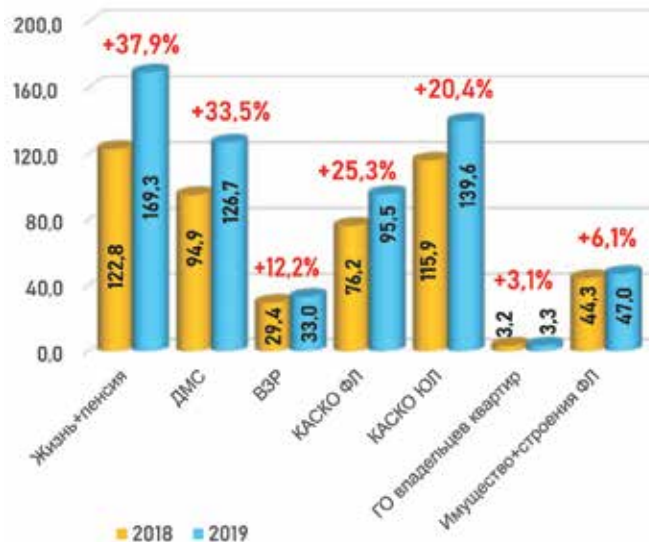
Динамика структуры взносов по добровольному и обязательному страхованию



Динамика темпов роста взносов по добровольному и обязательному страхованию (в бел. руб.)



Объем взносов по некоторым видам страхования, млн руб. (по данным страховых организаций)



Структура взносов по добровольному личному страхованию



Структура страховых взносов и страховых выплат на 1 января 2020 года

руб.

Вид страхования	Страховые взносы (премии)	В % к		Страховые выплаты	В % к	
		общей сумме взносов	соот-ветствующему периоду прошлого года		общей сумме выплат	соот-ветствующему периоду прошлого года
ВСЕГО	1 403 415 588	100,00	114,47	710 599 888	100,00	113,74
Добровольное страхование, всего	860 160 001	61,29	120,16	428 448 794	60,29	116,65
в том числе:						
1) личное страхование:	363 527 319	25,90	128,19	180 227 074	25,36	128,00
страхование жизни	100 237 968	7,14	143,85	47 090 869	6,63	129,10
страхование дополнительной пенсии	69 105 307	4,92	130,16	21 329 038	3,00	126,77
страхование медицинских расходов	126 869 964	9,04	133,75	86 479 966	12,17	134,69
прочие (страхование от несчастных случаев и др.)	67 314 080	4,80	102,06	25 327 201	3,56	108,70
2) имущественное страхование:	438 339 269	31,23	111,75	231 376 671	32,56	113,38
страхование имущества предприятий	185 657 019	13,23	114,94	125 774 703	17,70	125,55
страхование имущества граждан	153 791 625	10,96	109,78	77 078 633	10,85	117,72
страхование грузов	9 097 639	0,65	104,23	1 170 450	0,16	152,75
страхование предпринимательского риска	69 286 412	4,94	96,22	26 135 592	3,68	70,88
прочие (страхование строительно-монтажных рисков и др.)	20 506 574	1,46	207,20	1 217 293	0,17	157,08
3) страхование ответственности	45 086 974	3,21	112,65	13 430 562	1,89	59,88
4) комплексное страхование	13 206 439	0,94	—	3 414 487	0,48	—
Обязательное страхование, всего	543 255 587	38,71	106,48	282 151 094	39,71	109,60
в том числе:						
1) имущественное страхование:	39 132 481	2,79	122,20	8 680 662	1,22	88,25
страхование строений, принадлежащих гражданам	13 169 302	0,94	114,33	4 481 925	0,63	111,45
обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы	25 963 179	1,85	126,62	4 198 737	0,59	72,21
2) личное страхование:	234 068 540	16,68	114,23	130 354 923	18,34	111,85
медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в РФ	9 795 439	0,70	111,19	1 499 920	0,21	106,17
страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	223 391 965	15,92	114,18	128 036 659	18,02	111,63
обязательное государственное страхование (предусмотренное в законодательстве обязательное страхование жизни, здоровья и (или) имущества граждан за счет средств соответствующего бюджета)	881 136	0,06	190,06	818 344	0,12	187,06
3) страхование ответственности:						
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	270 054 566	19,24	98,83	143 115 509	20,14	109,20
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (договоры страхования «Зеленая карта»)	166 845 949	11,89	101,26	117 137 050	16,48	110,89
страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами	91 478 329	6,52	95,58	24 587 262	3,46	101,03
страхование гражданской ответственности коммерческих организаций, осуществляющих деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением	3 992 533	0,28	89,29	1 193 720	0,17	114,86
страхование гражданской ответственности временных (антикризисных) управляющих в производстве по делу об экономической несостоятельности (банкротстве)	476 094	0,03	76,78	21 822	0,00	120,05
страхование гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью, связанной с эксплуатацией отдельных объектов	210 399	0,02	103,35	33 953	0,00	259,86
страхование гражданской ответственности перевозчика при перевозке опасных грузов	6 493 584	0,46	88,65	141 183	0,02	930,30
	557 678	0,04	358,91	519	0,00	45,05

Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 января 2020 года

руб.

№ п.п.	Наименование страховой организации	Страховые взносы по договорам прямого страхования и сострахования	Страховые взносы с учетом перестрахования	Страховые выплаты по договорам прямого страхования и сострахования	Страховые выплаты с учетом перестрахования	Прибыль (убыток) до налогообложения ¹	Чистая прибыль (убыток) ¹
1	Белгосстрах	654 952 306	633 341 973	338 996 523	334 677 342	15 167 327	9 892 708
2	ЗАСО «Промтрансинвест»	112 321 244	96 207 973	60 844 310	60 306 327	3 421 333	2 150 907
3	ЗАСО «Белнефтестрах»	103 077 614	97 597 765	53 148 675	52 136 338	6 382 794	3 936 997
4	ЗАСО «ТАСК»	97 944 447	95 922 698	62 814 576	63 631 208	811 762	604 710
5	«Белэксимгарант»	88 005 982	68 333 249	34 858 046	25 359 023	17 672 710	11 888 226
6	СООО «Белкоопстрах»	37 417 053	33 847 516	19 187 708	21 395 653	974 391	637 122
7	ЗАО «СК "Белросстрах"»	36 644 965	36 446 053	20 156 824	20 275 659	456 804	312 170
8	СБА ЗАСО «Купала»	23 330 357	19 422 811	9 443 475	7 091 382	6 009 756	4 648 594
9	ЗАСО «Имклива Иншуранс»	22 180 966	22 379 851	5 574 313	5 576 955	5 456 937	4 183 734
10	ЗАО «СК "ЭРГО"»	21 471 122	22 159 492	14 226 667	15 602 636	69 315	61 026
11	ЗАСО «КЕНТАВР»	14 600 869	14 913 954	10 322 007	10 910 873	199 479	160 691
12	УСП «БелВЭБ Страхование»	12 082 071	12 455 702	6 985 236	8 140 466	1 306 653	972 529
13	ЗСАО «Ингосстрах»	9 166 906	8 493 030	5 621 621	5 489 936	(14 134)	1 292
14	Государственное предприятие «Белорусская национальная перестраховочная организация»	876 411	57 598 258	—	25 600 477	18 075 662	12 714 262
15	Государственное предприятие «Стравита»	117 586 904	117 586 904	46 149 308	46 149 308	653 229	642 951
16	СООО «ПриорЛайф»	51 756 371	51 756 371	22 270 599	22 270 599	2 102 900	2 102 900
17	ЗАСО «Дельта Страхование» ²	—	—	—	—	—	—
18	ОАСО «Би энд Би иншуренс Ко» ³	—	—	—	—	—	—
19	ОАСО «МЕГА ПОЛИС» ⁴	—	—	—	—	—	—
20	ОАСО «Пенсионные гарантии» ⁵	—	—	—	—	—	—

¹ Отрицательные числовые значения показателей указаны в круглых скобках.

² 1 июня 2019 г. акционерами ЗАСО «Дельта Страхование» принято решение о ликвидации.

³ С 3 апреля 2019 г. вступило в силу решение экономического суда г. Минска от 6 февраля 2019 г. №5-26/2019М о ликвидации ОАСО «Би энд Би иншуренс Ко».

⁴ С 13 марта 2017 г. находится в процессе ликвидации.

⁵ 1 мая 2019 г. акционерами ОАСО «Пенсионные гарантии» принято решение о ликвидации.

Источник: Главное управление страхового надзора Министерства финансов РБ

Страхование жизни: коротко о главном



Екатерина Застольская, директор СООО «ПриорЛайф»

Екатерина Павловна, за 2019 год СООО «ПриорЛайф» продемонстрировало рекордный для отрасли темп прироста страховых взносов – 70,4 %. Что способствовало таким впечатляющим результатам?

Такой весомый рост за предыдущий год стал результатом, в первую очередь, сплоченной работы нашей команды, грамотной стратегии развития компании и тесной работы с банковским каналом продаж и нашими партнерами – брокерами и агентами. Также среди ключевых драйверов роста я бы выделила либерализацию законодательства в части отнесения затрат по страховым взносам на себестоимость и

льготу по подоходному налогу для физических лиц.

Где видите точки дальнейшего роста? Какие продукты страхования жизни на сегодняшний день наиболее интересны белорусам?

В настоящее время можно наблюдать низкий уровень осведомленности населения о накопительных программах страхования. Все уже знают о том, как застраховать автомобиль, квартиру или оформить страховку для выезда за рубеж. При всем при этом накопительное страхование, к сожалению, остается «за кадром». Поэтому на данном этапе нашей первоочередной задачей мы видим повышение финансовой грамотности

Накопительное страхование, долгое время оставшееся на периферии внимания страхового рынка, совершило качественный скачок, выступив главным драйвером роста белорусского страхования в 2019 году. Об изменении отношения белорусов к защите личного капитала, о перспективах развития бизнеса и о самой сути услуг по страхованию жизни рассказала директор СООО «ПриорЛайф» **Екатерина Застольская.**

граждан в области накопительного страхования и популяризацию данной услуги. С этой целью мы на постоянной основе проводим презентации и вебинары как для физических, так и для юридических лиц. На вебинарах наши сотрудники простым и понятным языком рассказывают о том, как при помощи небольших регулярных взносов можно легко сформировать финансовую подушку безопасности.

Последние события в мире и экономике еще раз наглядно нам продемонстрировали важность заботы о своем будущем и благополучии своих близких. Так, при заключении договора накопительного страхования жизни клиент страхует и свою жизнь. А в случае непредвиденных событий он финансово обеспечивает свою семью. Хочется отметить, что сейчас большая поддержка в рамках популяризации накопительных программ страхования оказывается государством. Отмена в 2019 году пороговой величины при льготировании подоходного налога для физических лиц позволила рассматривать накопительные программы как выгодный финансовый инструмент для инвестиций. И сейчас при заключении договора страхования клиент фактически имеет возможность увеличить свою заработную плату на 13 % от внесенной суммы страховых взносов (резиденты зоны ПВТ – на 9 %). Согласитесь, при принятии решения о заключении

договора – это весомый аргумент. Остро назревает также необходимость в диверсификации своих вложений. И возможность заключить договор страхования с привязкой к валюте – долларам или евро (расчеты ведутся по курсу НБРБ на дату совершения операции) – стимулирует наших граждан заключать долгосрочные договоры.

Как Вы оцениваете готовность белорусских страхователей приобретать полисы долгосрочного накопительного страхования жизни? Каков средний срок полиса в вашей компании?

Более 60 % договоров страхования заключены на срок 10 лет и более. Самые популярные сроки договоров, которые выбирают наши клиенты – это 3 года, 10 лет и 20 лет. Мотивы принятия решений разные: кто хочет получить высокую эффективную ставку размещает на 3 года, кто хочет получить долгосрочную финансовую защиту для своей семьи (ребенка) – на 20 лет.

Хочется отметить, что много молодых людей в нашей стране уже задумываются о пенсионных накоплениях. На сегодняшний день 31 % договоров по страхованию дополнительной пенсии в нашей компании было заключено клиентами в возрасте от 18 до 35 лет. И это обнадеживает. Мы сейчас говорим именно о долгосрочных договорах. Как мы считаем, принятию решения о заключении долгосрочных пенсионных договоров способствуют в том числе и пенсионные реформы, проводимые в нашем государстве, постепенное повышение пенсионного возраста, небольшой размер пенсии. Молодые люди, которые имеют высокий уровень доходов, уже сейчас начинают задумываться о сохранении привычного уровня жизни после прекращения трудовой деятельности.

Снижение процентных ставок по депозитам является еще одной предпосылкой к тому, что клиенты рассматривают в качестве инвестиционного инструмента накопительные программы страхования. С учетом льготы по подоходному налогу (13 %), размер эффективной процентной ставки составляет 4,5 % в долларах, 9,5 % в BYN. Согласитесь, выгодное пред-

ложение. А в качестве бонуса – ваша жизнь тоже застрахована!

Какими Вы видите перспективы корпоративного страхования жизни?

Современная реальность диктует свои правила. Сейчас зачастую уже недостаточно социального пакета, который включает в себя оплачиваемый отпуск и больничный. Для того чтобы привлечь и удержать ключевых сотрудников, наниматели соревнуются между собой, предлагая различные «плюшки». В социальный пакет включают оплачиваемые занятия спортом, репетиторы по иностранному языку, медицинская страховка, коллективный отпуск за границей. Список можно продолжать бесконечно. Однако нужно понимать, что для большинства сотрудников финансовое стимулирование всегда будет приоритетным. Выплата бонусов по результатам работы за год, премия к юбилею компании, поощрение за плодотворную работу – все эти выплаты организация производит за счет прибыли. И здесь многие руководители, собственники бизнеса обращают внимание на корпоративные накопительные страховые программы. Что они дают? Во-первых, это возможность привлечь и удержать перспективных сотрудников и сформировать команду, замотивированную на результат. Если сотрудник знает, что по результатам своей работы, к примеру, через 3 года, он получит существенный денежный бонус, это будет стимулировать его работать именно в вашей компании с полной отдачей. Во-вторых, компания сможет относить затраты по страхованию на себестоимость продукции в пределах установленных величин. В-третьих, получит инструмент долгосрочной мотивации сотрудников без уплаты взносов в ФСЗН (34 %) и освобождение от уплаты подоходного налога (3 622 BYN на 1 сотрудника в год). Экономия колоссальная! И в-четвертых, компания самостоятельно определяет условия и критерии выплат, т. к. до выплаты деньги принадлежат компании.

В наших реалиях страхование жизни относится к категории продуктов, которые продают, а не покупают. Согласны ли Вы с данным утверждением? Если да, какие шаги, на

Ваш взгляд, необходимо предпринимать рынку для позитивных подвижек в этом направлении?

Давайте посмотрим на этот вопрос с другой стороны. У каждого из нас есть свои задачи в определенный период времени.

Для кого-то важно найти наряду с банковским еще один финансовый инструмент, который позволит накопить и преумножить сбережения.

Для кого-то необходимо реализовать свою роль «кормильца семьи» и иметь возможность обеспечить финансовое благополучие для своих близких (в том числе, если вдруг с кормильцем что-то произойдет).

Кто-то смотрит на своих родителей, которые на пенсии продолжают работать, т. к. это позволяет им сохранять привычный уровень жизни, и уже задумывается о том, какие есть альтернативные варианты для достижения своей финансовой независимости по окончании трудовой деятельности.

Родителей, в свою очередь, заботит будущее их детей: дать престижное образование, обеспечить стартовый капитал, защитить своего ребенка от травм.

А еще научиться финансовой дисциплине: не тратить все, что заработано, а с помощью небольших взносов иметь возможность сформировать существенный финансовый резерв, повысить свое благосостояние. И многое другое.

Что самое удивительное, решить все эти задачи позволяет накопительное страхование. Поэтому это как раз тот продукт, который нужен многим из нас. К сожалению, в то время, когда в большинстве развитых стран мира начинать копить себе на пенсию с самого начала трудовой деятельности является понятным и обыденным, для наших граждан такое решение пока является нестандартным и смелым. Также высокие инфляционные ожидания и низкие доходы населения являются сдерживающими факторами при заключении долгосрочных программ страхования. Мы считаем, что в нашей стране необходимо создать новую культуру финансовых накоплений

и страховой защиты одновременно, повысить уровень доверия к накопительным программам страхования.

Расскажите, как в вашей компании выстраивается работа с агентами? Планируется ли расширение агентской сети?

Развитие собственной агентской сети является важным элементом в стратегии развития нашей компании в целом. Мы гордимся тем, что зачастую нашими агентами становятся наши клиенты. После оформления накопительной программы, изучения, как она работает, оценки ее преимуществ у клиента возникает желание поделиться своими впечатлениями с другими людьми. В этом случае работа агентом позволяет одновременно рассказывать о полученном опыте, предложить действительно хороший продукт и при этом хорошо зарабатывать. Причем зачастую профессию страхового агента совмещают с основным местом работы.

Таким образом, агенты выполняют еще одну важную роль в масштабах всего государства: повышение осведомленности о страховых продуктах населения и его финансовой грамотности.

Как Вы оцениваете происходящие на страховом рынке процессы диджитализации и внедрения высокотехнологичных продуктов? Насколько активно новые технологии применяются в вашей компании?

Давайте посмотрим вокруг. Мир изменился. Он не будет прежним. Все уже это осознали. Удаленная работа, общение и заказы онлайн – это наша повседневность. И сейчас диджитализация – это необходимое условие работы современной компании. В настоящее время мы активно работаем над внедрением онлайн-заявки на сайте, над возможностью идентификации клиентов через МСИ (Межбанковская система идентификации), внедрением формы электронного договора. Наша задача – сделать максимально удобным и быстрым для клиента заключение договора без посещения офиса, а также возможность дистанционно получать поддержку по уже заключенным договорам (к примеру,

отправлять заявления о наступлении страхового случая, заявления об изменении условий договора и т. п.).

Какие регулятивные меры и законодательные инициативы, на Ваш взгляд, могли бы благоприятно отразиться на развитии белорусского рынка страхования жизни?

Хочу отметить, что многое уже сделано. Ключевыми (и критическими) факторами, позволяющими в сегодняшних условиях обеспечивать динамичное развитие накопительного страхования, являются:

- наличие льгот по налогообложению взносов для населения;
- наличие льгот по ФСЗН и возможность относить взносы на себестоимость для организации;
- наличие возможности у страховой компании свободно покупать и продавать иностранную валюту (т. к. многие договоры, особенно пенсионные, заключены в валюте).

О перспективных законодательных инициативах могу сказать с точки зрения наших клиентов (исходя из их пожеланий):

• снятие ограничений по сумме страховых взносов, которая может относиться на себестоимость, а также

• снятие ограничений по сумме льготирования подоходного налога по страховым взносам, которые предприятие делает за своих сотрудников.

Это позволит развивать, прежде всего, пенсионное страхование, т. к. у предприятия и у его сотрудников не будет возникать дополнительных расходов (в виде уплаты сегодня подоходного налога за те пенсионные выплаты, которые будут только через 20 лет) и увеличится объем средств, которые можно отправить на цели пенсионного страхования (отнесение на себестоимость позволяет оплачивать страховые взносы до уплаты налога на прибыль).

И, конечно, мы с нетерпением ждем либерализацию в вопросах инвестирования страховых резервов (возможность инвестировать в ДУ, недвижимость, снятие ограничений по инвестированию в облигации банков/предприятий), включая новые формы инвестирования, когда страхователь сам может выбрать, куда будут направлены его накопления с целью максимизации доходности страхового продукта. ■

Страховое общество с ограниченной ответственностью «ПриорЛайф»
УНП: 806000018

Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-0002

Беларусь & Мир

Убытки страховщиков от природных катастроф в 1 квартале 2020 года ниже среднего уровня в \$5-6,5 млрд

Аналитики Wells Fargo Securities утверждают, что страховые убытки от природных катастроф, как ожидается, будут ниже среднего уровня за 1 квартал 2020 года – \$5-6,5 млрд.

Это значительно ниже исторического среднего уровня в \$10 млрд, при этом очень мало потерь, которые могут нанести существенный ущерб страховщикам и перестраховщикам.

Потери США в 1 квартале составили \$2,7 млрд, что сопоставимо с 10-тилетним средним показателем за квартал в \$4 млрд. Что касается международных потерь, аналитики оценивают убытки страховой отрасли в диапазоне от \$3-4 млрд.

Wells Fargo понижает свои оценки убытков сектора рискованного страхования, а также корректирует свои оценки за второй квартал 2020 года для снижения альтернативных доходов от инвестиций. ■

Источник: Фориншурер

«Белэксимгарант-Гродно»: 18 лет на страже интересов региона



Светлана Анисько,
директор филиала «Белэксимгарант-Гродно»

Светлана Николаевна, с каким настроением филиал подошел к своему совершеннолетию?

В далеком 2002-м филиал состоял из трех сотрудников, сейчас – 115 человек. За этот период сформировалась команда единомышленников, движущаяся в правильном направлении и работающая как единый хорошо отлаженный механизм. Мы стали совершеннолетними и можем смело сказать, что ставим перед собой новые цели, полны идей, энергии, осознанно подходим ко всем решениям! В общем, как и человек, сейчас у нас такой возраст, когда можно умело рисковать и получать выгоду, проходить все преграды на страховом пути с высоко поднятой головой.

Каковы основные направления работы филиала и предприятия в целом?

Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» – динамично развивающаяся организация, входящая в пятерку крупнейших страховых организаций страны. Именно с Гродненского филиала в 2002 году началось развитие региональной сети «Белэксимгарант». О том, какие цели ставит перед собой филиал в год своего 18-летия, мы спросили у директора филиала «Белэксимгарант-Гродно» **Светланы Анисько**.

Можно выделить три приоритетных направления в нашей работе. Первое и главное – добровольное страхование экспортных рисков. Отмечу, что «Белэксимгарант» обладает исключительным правом страхования экспортных рисков с поддержкой государства и является, по сути, экспортным кредитным агентством Республики Беларусь. Второе направление – страхование инвестиционных проектов, реализуемых на территории Республики Беларусь. Третий приоритет – это традиционные, классические виды страхования: как обязательные, так и добровольные, в частности добровольное страхование медицинских расходов. «Белэксимгарант» покрывает самые разнообразные риски в сфере имущественного и личного страхования.

Каждый регион Беларуси имеет свои отличительные особенности. Как специфика Гродненской области сказывается на работе филиала в части поддержки экспортеров?

Гродненская область – это развитый аграрный регион страны: здесь экономика ориентирована на развитие сельского хозяйства, переработку и производство продуктов питания. Об этом свидетельствует и структура экспорта нашей области. Так, за 2019 год удельный вес экспорта сельскохозяйственной продукции составил 34,2 %, продукция химической промышленности – 27,5 %, продукция легкой промышленности и сырье для ее производства – 7,8 %.

В целом экспорт региона за 2019 год составил 2 251 млн долларов США. Исторически сложилось так, что Российская Федерация является торговым партнером номер один у гродненских предприятий: в прошлом году экспорт к нашим соседям составил 1 218,7 млн долларов США. А это 54,2 % в структуре экспортных поставок Гродненской области. Объем поставок в страны вне СНГ составил 693,9 млн долларов США.

Данная структура четко отражается и на географии страхового покрытия по договорам страхования экспортных рисков в филиале «Белэксимгарант-Гродно». Основной торговый партнер – Россия – преобладает в структуре страхового покрытия (75,0 %).

С кем из клиентов у филиала давние взаимовыгодные отношения?

Сразу отмечу, что работа по расширению клиентской базы ведется нами постоянно: сейчас мы развиваем сотрудничество с районными центрами, такими как Лида, Ошмяны, Новогрудок и другие. Собственно, само присутствие «Белэксимгаранта» в регионах Беларуси способствует лучшему взаимодействию страховщика и предприятий-экспортеров, рассредоточенных по всей республике.

Есть, конечно же, пул клиентов, которые не один год работают с филиалом. Это молочная отрасль («Ошмянский сыродельный завод», «Новогрудские Дары», Дятловский

сыродельный завод, «Беллакт», «Праймилк», Щучинский маслосыр-завод); мясоперерабатывающие предприятия (Гродненский, Ошмянский, Волковысский, Слонимский мясокомбинаты, Агрокомбинат «Скидельский»); производители алкогольной продукции (Гродненский ликероводочный завод, филиалы Дятловского ликероводочного завода «Алгонь»). Значительная доля страхового покрытия приходится на «Гродно Азот», «Конте Спа», «Лакокраска», предприятия по производству мебели и др.

Какие тенденции развития в страховании экспортных рисков существуют сегодня?

Все большую популярность в Республике Беларусь приобретают сделки под уступку денежного требования (факторинг). Это действительно выгодно для белорусского экспортера, т. к. часть расходов по данной сделке берет на себя государство, следовательно, снижается себестоимость производимой продукции, что наряду с быстрым получением



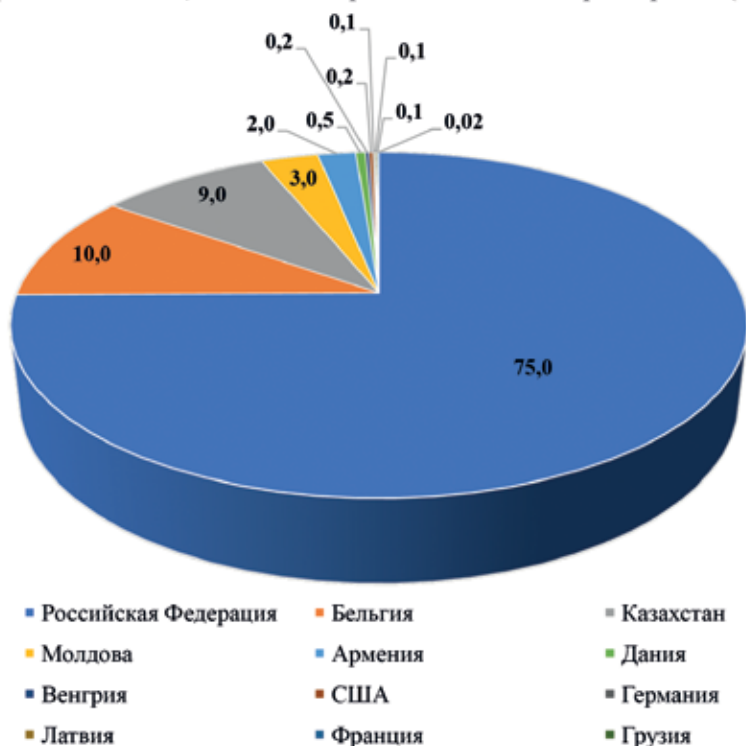
денежных средств является главным преимуществом этого вида страхования.

В 2019 году филиалом было заключено 284 договора страхования экспортного факторинга. Мы работаем с предприятиями любой формы собственности. Данной услугой уже воспользовались такие предприятия, как:

ОАО «Слониммебель», ООО «Спектр-Лайн», ОАО «Гродненский мясокомбинат», ООО «ЗОВ-ПЛИТА», ООО «ЗОВ-ЛЕНЕВРОМЕБЕЛЬ», ООО «Экоупак», ЧПУП «СлонимДревМebel».

Сегодня государство ставит задачи по повышению имиджа Республики Беларусь как страны с инвестиционным потенциалом. Как в этом процессе участвует «Белэксимгарант»?

География страхового покрытия по договорам страхования экспортных рисков за 2019 год, заключенным филиалом «Белэксимгарант-Гродно» (%)



«Белэксимгарант» участвует в инвестиционных проектах, реализуемых в том числе с привлечением иностранного фондирования, и предоставляет страховое покрытие финансовых рисков. Участие в таких проектах является перспективным для нашего предприятия и филиала, в частности. Так, «Белэксимгарант» совместно с «Белгосстрахом» оказывает поддержку при реализации инвестиционного проекта по строительству торгово-развлекательного центра «Тринити» в Гродно. Проект польской компании «Unibep SA», пожалуй, один из крупных, реализуемых в Гродненской области. Тем самым, участие «Белэксимгарант» позволяет не только расширить механизмы и инструменты страховой поддержки, но и внести вклад в создание благоприятного для инвестиций климата в регионе. ■

Белорусское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»
УНП 101421509
Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00049

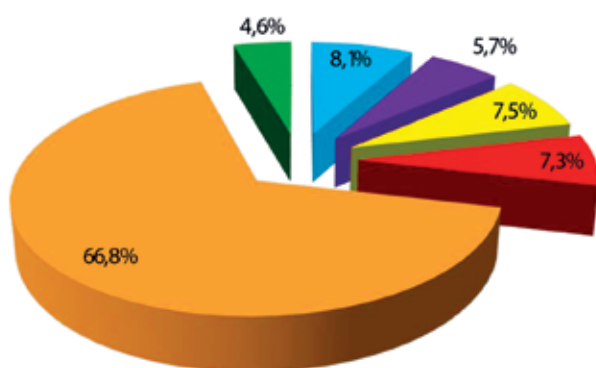
Statistics

ОПЕРАТИВНЫЕ ИТОГИ

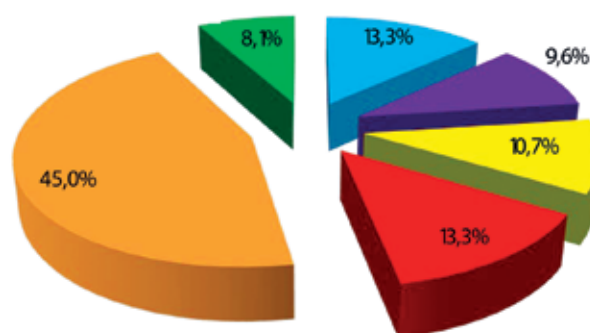
Отдельные показатели деятельности структурных подразделений страховых организаций по регионам за 2019 год

Страховые взносы по областям Республики Беларусь

Добровольное страхование



Обязательное страхование



■ Брестская область ■ Витебская область ■ Гомельская область
■ Гродненская область ■ Минская область ■ Могилевская область

по Брестской области (включая г. Брест)

№	Наименование страховой организации	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	76 929,3	30 774,9	46 154,4	1 063 320	35 995,0	88 541
2	ТАСК	18 111,0	11 304,8	6 806,2	144 090	5 923,3	4 194
3	Белнефтестрах	16 927,0	6 911,7	10 015,3	247 413	10 056,1	34 095
4	Белэксимгарант	7 723,5	4 489,9	3 233,6	78 260	1 142,1	9 237
5	Промтрансинвест	7 373,2	3 327,7	4 045,5	91 589	3 412,3	4 285
6	Белкоопстрах	3 837,5	1 994,3	1 843,2	54 344	1 765,1	4 639
7	Белросстрах	1 803,3	1 803,3	0,0	9 047	1 095,1	954
8	БелВЭБ Страхование	1 384,7	1 384,7	0,0	1 142	956,9	603
9	КЕНТАВР	598,8	598,8	0,0	543	270,9	198
10	Купала	445,8	445,8	0,0	6 263	88,8	130
11	Ингосстрах	0,0	0,0	0,0	0	17,2	9,0
	Наименование страховой организации, осуществляющей страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.		
1	Стравита	6 696,3	2 286	4 259,3	3 367		

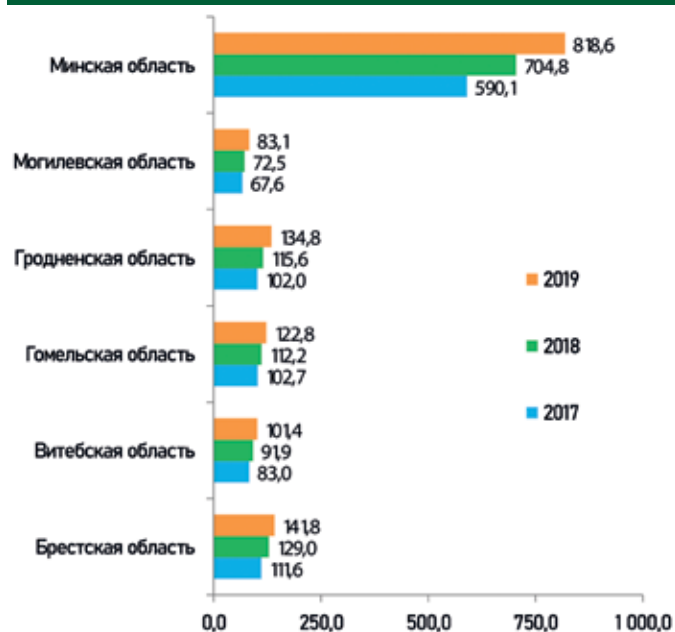
по Витебской области (включая г. Витебск)							
№	Наименование страховой организации	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	61 518,5	22 982,9	38 535,6	884 685	28 704,1	63 482
2	Белнефтестрах	9 820,0	5 142,9	4 677,1	138 868	4 659,9	40 754
3	ТАСК	5 296,0	3 152,9	2 143,1	55 604	3 826,7	3 241
4	Белэксимгарант	4 985,7	2 525,2	2 460,5	56 237	1 825,7	2 644
5	Промтрансинвест	4 147,0	1 932,8	2 214,2	70 454	2 705,4	2 646
6	Белкоопстрах	3 556,5	1 201,0	2 355,5	74 257	1 770,2	1 260
7	Купала	490,4	490,4	0,0	6 595	210,4	235
8	КЕНТАВР	307,0	307,0	0,0	491	159,2	119
	Наименование страховой организации, осуществляющей страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.		Количество страховых выплат, ед.	
1	Стравита	11 256,1	1 478	4 494,6		2 386	
по Гомельской области (включая г. Гомель)							
1	Белгосстрах	64 509,2	20 762,4	43 746,8	875 345	36 292,2	101 507
2	Белнефтестрах	16 776,0	11 391,4	5 384,6	163 481	8 882,5	95 065
3	Промтрансинвест	11 885,5	7 600,2	4 285,3	134 628	7 006,3	29 203
4	Белэксимгарант	7 182,6	5 660,9	1 521,7	48 520	1 208,1	11 299
5	ТАСК	4 423,6	2 397,1	2 026,5	73 051	1 656,0	1 855
6	Белкоопстрах	2 214,3	888,9	1 325,4	47 521	1 521,4	1 504
7	Белросстрах	745,4	745,4	0,0	3 525	316,8	298
8	КЕНТАВР	519,5	519,5	0,0	864	199,2	163
9	Купала	226,2	226,2	0,0	4 709	216,1	258
10	БелВЭБ Страхование	162,3	162,3	0,0	291	251,7	82
	Наименование страховой организации, осуществляющей страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.		Количество страховых выплат, ед.	
1	Стравита	14 171,6	1 819	4 421,4		3 222	
по Гродненской области (включая г. Гродно)							
1	Белгосстрах	64 536,7	24 225,0	40 311,7	866 554	27 941,3	82 645
2	Белнефтестрах	13 307,7	3 737,6	9 570,1	182 244	4 632,6	105 588
3	Промтрансинвест	11 927,3	5 914,9	6 012,4	157 603	5 389,7	13 227
4	Белэксимгарант	10 419,9	3 211,1	7 208,8	125 606	1 622,8	15 428
5	ТАСК	9 144,6	4 243,7	4 900,9	80 210	4 010,2	2 791
6	Белкоопстрах	6 934,4	2 517,8	4 416,6	101 562	1 945,0	4 663
7	Ингосстрах	489,0	489,0	0,0	807	214,9	152
8	Купала	448,4	448,4	0,0	10 391	136,3	167
9	КЕНТАВР	145,4	145,4	0,0	168	61,9	64
	Наименование страховой организации, осуществляющей страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.		Количество страховых выплат, ед.	
1	Стравита	17 473,3	4 456	6 510,8		5 985	
по Минской области (включая г. Минск)							
1	Белгосстрах	334 379,4	146 934,0	187 445,4	2 512 338	177 016,8	479 272
2	Промтрансинвест	73 507,0	59 438,6	14 068,4	384 920	39 235,6	156 125
3	ТАСК	57 338,0	33 419,0	23 919,0	528 711	44 445,8	80 599
4	Белэксимгарант	52 145,6	45 672,7	6 472,9	128 206	26 570,9	111 903
5	Белнефтестрах	38 978,1	31 097,2	7 880,9	303 798	20 328,7	127 798

6	Белросстрах	34 096,2	34 096,2	0,0	84 247	18 557,3	34 032
7	Имклива Иншуранс	22 181,0	22 181,0	0,0	202 150	4 502,3	39 400
8	Купала	21 638,2	21 638,2	0,0	222 019	7 833,8	29 707
9	ЭРГО	21 471,1	21 471,1	0,0	143 681	13 992,4	9 380
10	Белкоопстрах	17 672,8	13 162,3	4 510,5	157 044	10 366,0	44 596
11	КЕНТАВР	12 823,3	12 823,3	0,0	36 980	9 279,6	24 419
12	БелВЭБ Страхование	10 535,1	10 535,1	0,0	13 241	5 713,2	22 483
13	Ингосстрах	8 476,3	8 476,3	0,0	13 030	5 172,0	19 362
	Наименование страховой организации, осуществляющей страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.		Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.		Количество страховых выплат, ед.
1	Стравита	61 632,0	3 133		22 729,4		14 884
2	ПриорЛайф	51 756,4	14 889		22 270,6		6 833
по Могилевской области (включая г. Могилев)							
№	Наименование страховой организации	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	53 079,2	19 223,3	33 855,9	681 906	31 381,0	132 102
2	Белнефтестрах	7 268,8	4 428,0	2 840,8	102 848	4 589,0	69 843
3	Белэксимгарант	5 548,7	4 033,5	1 515,2	34 524	903,4	6 271
4	TACK	3 631,2	1 493,6	2 137,6	55 333	2 240,5	1 982
5	Промтрансинвест	3 481,1	1 910,3	1 570,8	54 683	2 514,0	5 364
6	Белкоопстрах	3 201,7	1 358,6	1 843,1	58 965	1 665,0	1 665
7	КЕНТАВР	207,0	207,0	0,0	323	161,1	150
8	Ингосстрах	201,6	201,6	0,0	195	111,7	97,0
9	Купала	81,3	81,3	0,0	1 588	70,5	70
	Наименование страховой организации, осуществляющей страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.		Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.		Количество страховых выплат, ед.
1	Стравита	6 357,6	3 328		3 733,8		3 626

Доля заключенных договоров страхования по областям



Динамика страховых взносов по областям, млн руб.



По данным страховых организаций

Лучшая техника продаж – компетентность, порядочность и прозрачность в отношениях



Елена Кирковская, директор
ООО «Страховой брокер «СитиБрокер»»

Елена Анатольевна, в 2020 году «СитиБрокеру» исполняется 5 лет. Расскажите о достижениях и планах компании.

С одной стороны, 5 лет – не так уж много, с другой – это все же определенный этап, прожив который можно оглянуться на пройденный путь, оценить свое место на рынке, подвести промежуточные итоги. Так вот, подводя эту черту, я с уверенностью могу сказать, что брокер состоялся. Мы нашли и заняли определенные ниши на рынке, у нас налажены хорошие деловые отношения с достаточно большим кругом постоянных корпоративных и розничных клиентов. Мы имеем довольно качественный и дифференцированный портфель. Мы связаны по-настоящему крепкими партнерскими отношениями практически со всеми страховыми компаниями РБ, налаживаем деловые связи с международными страховыми

В западных странах страховой брокер – такой же необходимый партнер в жизни любого предпринимателя, как личный врач или личный адвокат. Тогда как для белорусов понятие «страховой брокер» либо вовсе незнакомо, либо воспринимается с недоверием. О специфике деятельности этих страховых посредников, о том, как сегодня строятся отношения со страховщиками и клиентом, и какими видят страховые брокеры свои задачи на рынке, в интервью «СвБ» рассказала директор ООО «Страховой брокер «СитиБрокер»» **Елена Кирковская**.

брокерами. Безусловно, первостепенная задача в намеченном нами плане – удерживать тот темп, который мы взяли. Для этого необходимо продолжить повышать качество сервиса для наших клиентов, искать новые ниши и нестандартные решения для развития страхового бизнеса.

Как Вы оцениваете текущее состояние и потенциал развития белорусского рынка страховых брокеров? Какие проблемы мешают развитию брокерской деятельности?

По итогам 2019 года страховые брокеры сформировали примерно 9 % всего рынка добровольного страхования в РБ. Это, как мне кажется, неплохой результат. При этом я совершенно уверена, что потенциал роста белорусского рынка страховых брокеров далеко не исчерпан. Если говорить о насущных проблемах, я бы выделила две наиболее актуальные: первая – это демпинг со стороны страховых компаний РБ, вторая – отсутствие на законодательном уровне у частных компаний возможности заниматься обязательными видами страхования. Что, в свою очередь, ограничивает нас в оказании полного комплекса услуг клиенту.

Как бы Вы описали динамику спроса на ваши услуги? Что собой представляет клиентский портфель компании?

Динамика спроса на услуги страхового брокера неразрывно связана с общей экономической ситуацией в стране и интересом к страховым услугам в целом. Не секрет: когда экономика на подъеме, когда средний класс ориентируется на постоянный стабильный доход, когда развивается деловая инициатива, тогда и расширяется количество объектов страхования.

С момента создания ООО «Страховой брокер «СитиБрокер»» прослеживалась постоянная динамика роста подписанной страховой премии и доходов в виде полученного комиссионного вознаграждения. В условиях сегодняшней ситуации мы уже наблюдаем резкое сворачивание страховых программ, связанных с международным движением людей, товаров и услуг: в марте нами не заключено ни одного договора страхования от болезней и несчастных случаев на время поездки за рубеж, страховщики наверняка ощутили падение по «Зеленой карте».

Вместе с тем, еще прежде руководство нашего брокера предусмотрительно приняло решение не только об универсализации, но и о диверсификации страхового портфеля. Сегодня часть наших постоянных клиентов, обслуживающих товаропоток внутреннего рынка, в какой-то степени даже расширяют и свой автомобильный парк, и зоны своей ответственности, и даже количество персонала. Да, пусть кто-то из них отказался от

страхования отдельных объектов, кто-то пересмотрел бюджет на страхование, но на то и существует страховой брокер, чтобы найти и предложить клиенту компромиссное решение: как максимально надежно защитить свои имущественные интересы с минимальными издержками.

Что касается структуры нашего клиентского портфеля, по объему собранной страховой премии, конечно, лидирует сегмент юридических лиц, но страхование граждан мы тоже не упускаем из виду. При этом упор делаем на кросс-продажи. По видам страхования на первых местах традиционно – каско и ДМС, однако в портфеле присутствует порядка 15 видов страхования и перестрахование.

В чем, по Вашему мнению, заключается роль страховых брокеров на белорусском рынке в современных условиях? Ставите ли Вы перед собой такие задачи, как повышение страховой культуры населения?

Потенциальных страхователей мы всегда призываем рассматривать нас не как посредников, а как равноправных представителей широкого круга страховщиков. Безусловно, существуют люди, считающие, что они успешно могут обойтись без агентств недвижимости, турагентов, страховых брокеров и т. д. Однако существуют и такие клиенты, которые понимают, что оптимизация затрат в каком-либо направлении не означает «покупать только самое дешевое».

По моему мнению, любой страхователь – физическое лицо, заключив договор страхования при содействии страхового брокера, приобретает не только страховую защиту, но и определенный уровень знаний по страховым вопросам. Мы не только продаем, но и разъясняем. Разъяснение необходимости и полезности страхования я рассматриваю как основное направление по повышению страховой культуры населения.

Какие преимущества имеет клиент, страхуясь через брокера, а не напрямую?

Во-первых, для выбора страховой компании клиенту придется пооб-

щаться с несколькими сотрудниками страховых компаний, чтобы сравнить предлагаемые условия и выбрать оптимальный для себя вариант. А для этого ему, разумеется, потребуется потратить немало времени и энергии. Во-вторых, клиент, пока он не застрахуется, или пока не случится страховой случай, не сможет в полной мере оценить качество страхового покрытия.

В случае же заключения договора страхования через страхового брокера, последний может ответить на вопросы о качестве страхования в той или иной компании, ее репутации и многих других параметрах.

Именно независимая позиция брокера позволяет ему быть объективным при выборе страховой компании для страхования того или иного риска своего клиента.

А могут ли страховые брокеры предложить решения, которые не предлагают страховые компании?

Безусловно, могут. У многих страховых компаний, исходя из сложившейся статистики, тарификация на различные марки и модели автомобилей значительно разнится. Для клиентов с большим, но разнородным автопарком, мы готовим матрицу оптимального размещения страховок в разных компаниях в зависимости от марки автомобиля. Чем крупнее корпоративный клиент, тем больше у него потребностей в различных видах страхования. Опять же очень большая разница, корпоративный это клиент или физическое лицо. В каждой страховой компании есть разный набор рисков, и соответственно, исключений, при выплате страхового возмещения, которые для одних страхователей являются существенными, а другие объективно могут ими пренебречь.

Чем «СитиБрокер» руководствуется при выборе страховой компании?

Выбирает, где страховаться, в конечном счете клиент. Наша задача сделать полный и объективный анализ того, что на данный момент предлагает потенциальному страхователю рынок. А именно: рассчитать стои-

мость договора страхования в той или иной страховой компании; рассказать об отличиях страхового продукта; сообщить об акциях и скидках, которые действуют в данный период в разных страховых компаниях.

Не секрет, как профессиональный участник страхового рынка мы даем клиенту рекомендации по выбору страховой компании, опираясь на накопленный опыт. Ведь зачастую условия страхования максимально схожи, да и цена страхования незначительно отличается. И тут, на мой взгляд, на выбор влияет качественная составляющая страхового продукта.

Если говорим о каско, то это простота и понятность текста правил страхования, график работы отдела урегулирования, его удобное месторасположение, возможность без проблем припарковаться, оперативность в заявлении страхового случая, получении направления на ремонт.

Часто совокупность этих моментов перевешивает разницу в цене. Сегодня клиент готов платить за качественный сервис. Но! Страхователь этот сервис должен увидеть на деле, а не в рекламном буклете.

Согласны ли Вы с утверждением, что будущее – за белорусским брокером, нежели за страховым агентом?

Сложно ответить однозначно. Я специально не интересовалась статистикой, однако, по моим наблюдениям, количество страховых агентов, по крайней мере, физических лиц, постепенно и так сокращается. Давайте сравним их количество у посольств, возле площадок ГАИ в недавние времена и сейчас, после появления визовых центров, запрета заполнения полисов обязательного страхования «от руки».

С одной стороны, мы видим, что в этом направлении многое зависит от регулятора: например, если и дальше будет прослеживаться тенденция законодательного ограничения размера комиссионного вознаграждения брокера, то, безусловно, количество брокеров уменьшится. С другой стороны, мировая история страхования убедительно доказывает, что

страховщику гораздо эффективнее сосредоточиться на андеррайтинге, а построение сбытовой сети отдать страховому брокеру на аутсорсинг. По крайней мере, синдикат Ллойда, в котором все участники страхового рынка Беларуси мечтают стажироваться и перенимать опыт, построен именно по такому принципу.

Делается ли в вашей команде акцент на различные техники продаж в процессе взаимодействия с клиентом?

Совершенно понятен общемировой тренд на онлайн-страхование. Но это больше касается страхования физических лиц. И в этом направлении у нас в стране многое сделано и многое еще предстоит сделать. Корпоративное же страхование требует

несколько другого подхода, а именно комплексность, качественный андеррайтинг, перестрахование и т. д. И в этом сегменте одна техника продаж – компетентность, порядочность и прозрачность в отношениях. Мы стараемся быть прозрачными, чтобы у клиента формировалось доверие к нам, к выбранной страховой компании и страховому рынку в целом.

Страховка долгое время воспринималась белорусами как лишние траты, дополнительные издержки. Наблюдаете ли Вы тенденции по изменению подобного отношения людей к страхованию?

Сегодня страхование однозначно не воспринимается как что-то лиш-

нее. И даже, наоборот, включается в список обязательных затрат. Страховка дает белорусам четкий и простой механизм для защиты себя, своей семьи, близких, своего имущества.

Но, как и любые другие затраты, страхование должно быть обоснованным как по цене, так и по качеству. Страхование – это история долгих взаимоотношений, которые строятся на доверии. И наша общая задача – регулятора, страховых компаний, страховых посредников – дать страхователю это чувство защищенности. ■

Общество с ограниченной ответственностью
«Страховой брокер "СИТИБРОКЕР"»
УНП: 806000656
Свидетельство о государственной регистрации
№ 0000048 от 29.04.2015 г.

Беларусь & Мир

Франция рассматривает возможность создания страхового покрытия на случай пандемии



Министр финансов Франции Бруно Ле Маре создал рабочую группу для изучения вопроса о дополнительном страховом покрытии на случай исключительных, разовых событий, таких как пандемии, сообщил департамент Минфина.

Франция повторяет аналогичный шаг, пишет *Reuters*, предпринятый Великобританией, страховая индустрия которой также собирается сотрудничать с поддерживаемым британским правительством фондом перестрахования терроризма *Pool Re* для разработки страхового покрытия на случай пандемии.

«Индустрия страхования должна быть на переднем крае в текущей ситуации, быстро оплачивать претензии и продолжать предоставлять людям и компаниям необходимую им защиту», – считают чиновники.

Сегодня многие страны в мире находятся на карантине из-за коронавируса, многие компании закрыты и сталкиваются с угрозой банкротства, в то время как миллионы рабочих подверглись вынужденному сокращению, поскольку экономики стран движутся к глубокой рецессии.

Ассоциация британских страховщиков заявила, что разговаривает с правительством Великобритании о поддержке страхования торговых кредитов, чтобы помочь бизнесу не обанкротиться из-за пандемии коронавируса. ■

Источник: Фориншурер

Statistics

ИТОГИ

Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами

№ п/п	Наименование страхового брокера	Сумма страховых взносов, руб.		Темп прироста, %
		2019 г.	2018 г.	
1	ООО Страховой брокер «СТЕ-страхование»	12 342 985	15 273 635	-19,2%
2	ООО «Страховой брокер Атлант-М»	9 693 130	–	–
3	ООО «Идея Брокер»	7 248 836	7 394 693	-2,0%
4	УП «Страховой Брокер РБЛ»	6 852 281	4 428 948	54,7%
5	ООО «Страховой брокер Белополис Плюс»	5 395 761	3 956 263	36,4%
6	ООО «Страховой брокер Автокаско ПЛЮС»	3 793 518	3 753 142	1,1%
7	ООО «ПаритетСтрахования»	3 355 227	2 356 312	42,4%
8	ООО Страховой брокер «СтарЛайф СИ»	2 809 637	7 093 576	-60,4%
9	ООО «Форвард-Брокер»	2 511 324	2 909 982	-13,7%
10	ООО «Страховой брокер «СитиБрокер»»	2 383 828	1 885 830	26,4%
11	ООО «СтрахЭкспертГрупп»	1 906 837	1 760 566	8,3%
12	ООО «Страховой брокер «ГарантИншуренс плюс»»	1 898 499	2 474 384	-23,3%
13	ООО «Страховой брокер Южный полис»	1 807 271	1 956 579	-7,6%
14	ООО «ПраймКонсалт Страховой Брокер»	1 751 821	56 546	многокр.
15	ООО «Альфа-Брокер»	1 471 732	1 791 951	-17,9%
16	ООО Страховой брокер «Стабильное завтра»	1 391 946	46 789	многокр.
17	ООО «Универсальный страховой брокер»	1 311 917	1 228 176	6,8%
18	ООО «Страховой брокер «Страховая экспертиза плюс»»	1 276 114	1 374 568	-7,2%
19	ООО «Страховой брокер «Максирента»»	1 273 451	378 230	236,7%
20	ООО «Страховой брокер Эксинс»	1 030 162	737 006	39,8%
21	ООО «ЭкСпорт страховой брокер»	903 344	574 189	57,3%
22	ООО «Страховой брокер «Альянс»»	762 304	613 343	24,3%
23	ООО «Страховой брокер Спорт Капитал»	650 929	486 410	33,8%
24	ООО «Страховой брокер ОллИншуренс»	592 269	–	–
25	ООО «Страховой брокер «Центр страхования»»	459 793	413 539	11,2%
26	ООО «Страховой брокер «Технологии страхования»»	350 607	66 995	423,3%
27	ООО СБ «ПремиумЛайф»	151 456	–	–
28	ООО «Страховой брокер «ЮНИБРОКЕР»»	1 108	1 440	-23,1%
29	ООО Страховой брокер «Экспресс Страхование»	–	–	–
30	ООО «Страховой брокер Рэдиссон»	–	–	–
31	ООО Страховой брокер «Студия Страхования»	–	3 745	–
32	ООО «Страховой брокер «Опция»»	–	–	–
33	ООО «Страховой Партнер»	–	–	–
ИТОГО		75 378 087	63 016 837	19,6%
Доля взносов в добровольных видах страхования, %		8,8	8,8	

По данным Министерства финансов Республики Беларусь

Fitch подтвердило рейтинг «Белэксимгаранта» на уровне «В», прогноз «Стабильный»

19 марта 2020 года Fitch Ratings подтвердило рейтинг финансовой устойчивости (РФУ) страховщика – Белорусского республиканского унитарного предприятия экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» – на уровне «В». Прогноз по рейтингу – «Стабильный». Рейтинг «Белэксимгарант» отражает системную значимость компании как национального экспортного кредитного агентства и 100-процентную государственную собственность.



Справочно:

в 2007 г. Fitch Ratings впервые присвоил рейтинг финансовой устойчивости БРУПЭИС «Белэксимгарант» и с тех пор ежегодно подтверждает его не ниже суверенного рейтинга Республики Беларусь.

Согласно регулятивной отчетности за 2019 г. «Белэксимгарант» имел более сильную чистую прибыль в размере 12 млн бел. руб. в сравнении с 9 млн бел. руб. в 2018 г. Это было обусловлено увеличением андеррайтингового результата до 20 млн бел. руб. в 2019 г. по сравнению с 2 млн бел. руб. в 2018 г., несмотря на убытки от переоценки в иностранной валюте в размере 3 млн бел. руб. в 2019 г. Согласно отчетности по национальным стандартам комбинированный коэффициент улучшился до 64 % в 2019 г. по сравнению с 92 % в 2018 г.

Страховщик поддерживает очень сильный регулятивный показатель платежеспособности, сходный с *Solvency I*, который был на уровне 42 на конец 2019 г. Компания поддерживает адекватную позицию ликвидности. ■

Законопроект о посредниках в РФ при продаже онлайн-страховок позволит заключать до 60 % договоров в электронной форме

Законопроект о посредниках при продаже онлайн-страховок, который будет рассмотрен Госдумой РФ во втором чтении в ближайшее время, позволит развивать электронное страхование в РФ.

Такое мнение высказал президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) **Игорь Юргенс**, передает пресс-служба Союза.

По его ожиданиям, в первый год порядка 20 % продаж может перейти в онлайн, а в последующем, по мере привыкания, до 50–60 % договоров будет заключаться в электронной форме.

«Законопроект необходим для развития электронного страхования в России. Сейчас продавать электронный полис может только сам страховщик на своем собственном сайте.

Текущая ситуация не позволяет развиваться электронному страхованию в полном объеме, так как, во-первых, не дает возможности развивать маркетплейсы для страховых продуктов, не дает права работать агрегаторам и иным посредникам», – сказал глава ВСС.

Например, по его словам, в физических каналах 80 % договоров заключаются через посредников, аналогичная ситуация необходима и в онлайн-каналах, так как у страховщиков нет возможности обеспечить высокое привлечение потока клиентов на свои собственные сайты.

Поправки о заключении договоров страхования в электронном виде через страховых посредников расширят возможности клиентов страховых компаний по заключению договоров страхования с оптимальными для них условиями и ценой, отметила председатель совета Ассоциации Профессиональных Страховых Брокеров (АПСБ) **Катерина Якунина**. ■

Statistics

ИТОГИ

В связи с изменением данных страховой организацией «Купала» по добровольному страхованию предпринимательских рисков в части начисленных взносов излагаем таблицу в новой редакции.

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	62,3	9 334	7 820	1 514
2	Белгосстрах	16 033,8	20 578,2	0,8	22,0	45	64	-19
3	Промтрансинвест	5 604,8	4 343,0	1,3	7,7	484	501	-17
4	Белкоопстрах	4 205,2	1 395,4	3,0	5,8	640	695	-55
5	БелВЭБ Страхование	769,5	677,2	1,1	1,1	588	288	300
6	ТАСК	296,5	571,9	0,5	0,4	96	80	16
7	Белнефтестрах	281,3	710,0	0,4	0,4	70	94	-24
8	ЭРГО	155,7	75,7	2,1	0,2	10	5	5
9	КЕНТАВР	46,9	55,5	0,8	0,1	3	19	-16
10	Ингосстрах	37,3	29,7	1,3	0,1	9	9	0
11	Имклива Иншуранс	21,0	18,8	1,1	0,0	30	27	3
12	Купала	3,9	4,0	1,0	0,0	9	5	4
13	Белросстрах	0,0	280,0	0,0	0,0	0	166	-166
ИТОГО		72 810,1	73 011,3	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	БелВЭБ Страхование	763,4	613,7	1,2	665	42	623	99,2	90,6
6	ТАСК	107,5	341,4	0,3	3	3	0	36,3	59,7
7	Белнефтестрах	0,0	75,0	0,0	0	19	-19	0,0	10,6
8	ЭРГО	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
9	КЕНТАВР	2 890,2	2 942,3	1,0	1 453	3 207	-1 754	многокр.	многокр.
10	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
11	Имклива Иншуранс	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
12	Купала	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	34,9	66,9

Результаты работы лизинговой отрасли Беларуси по итогам 2019 г.

По состоянию на 31 декабря 2019 г. в реестр лизинговых организаций Национального банка было включено 108 организаций. В течение года из реестра по разным причинам вышло 4 организации и было включено 15.

Суммарный уставный фонд белорусских лизингодателей на 01.01.2020 г. составил 703 372 528 руб. Уставный фонд поделен между банками-резидентами – 79,5 %, коммерческими организациями – 2,8 %, физическими лицами – 2,9 % и иными учредителями – 14,8 %. Прибыль лизинговых организаций за отчетный период составила чуть больше 111,4 млн руб. Среднесписочная численность занятых в лизинговой отрасли составила 2 473 работающих. Следует отметить, что число работающих в профессиональных лизинговых организациях (принявших участие в рейтинге лизинговых организаций, проводимом Ассоциацией лизингодателей Беларуси), формирующих более 91 % объема нового бизнеса и более 96 % лизингового портфеля, значительно меньше – 1 134 человека.

По организациям, входящим в реестр Национального Банка, объем нового бизнеса (общая стоимость переданного в лизинг за год имущества без НДС) лизинговых организаций, входящих в реестр Национального Банка Республики Беларусь, составил

2 702 090 070 руб. (по среднеарифметическому курсу Национального Банка за 2019 г. – 1 153 млн евро). Рост по сравнению с 2018 г. составил 18,2 % (и на 21,4 % при пересчете объема нового бизнеса в евро).

Белорусские банки передали за 2019 г. предметов лизинга на сумму 221 915 000 руб. (на 42 % больше суммы переданных предметов лизинга в 2018 г.). В том числе в национальной валюте было передано предметов на 131 890 000 руб. (59,4 % от общей суммы), в свободно конвертируемой валюте – на сумму 89 139 000 руб. в эквиваленте.

Суммарный объем нового бизнеса белорусских лизинговых организаций и банков составил 2 924 005 070 руб. (по среднеарифметическому курсу Национального Банка за 2019 г. – 1 248 млн евро). Рост по сравнению с 2018 г. составил 20 % (и на 23 % – при пересчете объема нового бизнеса в евро).

Удельный вес банков в совокупном объеме нового бизнеса лизинговых организаций и банков составил 7,6 %.

Уровень проникновения лизинга в экономику страны вместе с банками составил 2,1 % – к ВВП, 9,7 % – к инвестициям в основной капитал и 24,4 % – к затратам на приобретение машин, оборудования, транспортных средств. Следует отметить, что по уровню проникновения в экономику белорусская лизинговая отрасль достигла показателей развитых экономик мира. Из табл. 1 видно, что последние четыре года объем нового бизнеса в лизинге рос значительно более быстрыми темпами, чем инвестиции в основной капитал.

Из средств, направленных лизинговыми организациями в 2019 г. на приобретение предметов лизинга лизинговыми организациями: 52,8 % – собственные средства (23,6 % из суммы собственных средств – авансы, полученные от лизингополучателей), 47,2 % – заемные средства.

Структура нового бизнеса в разрезе видов предметов лизинга выглядит следующим образом:

- здания и сооружения – 3,3 %;

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал в действующих ценах и суммарный объем нового бизнеса (млн руб.)

№ п/п	Параметр	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	Инвестиции в основной капитал:						
	в действующих ценах (млн руб.)	22 526	21029	18 074	20 389	24 252	27 846
	в % к предыдущему году	+7	-7	-14	+13	+19	+15
2	Суммарный объем нового бизнеса:						
	млн руб.	788	709	964	1 580	2 442	2 924
	в % к предыдущему году		-10	+36	+64	+55	+20
3	Доля в объеме инвестиций в основной капитал (%)	3,5	3,4	5,3	7,8	10,0	9,7
4	Доля лизинга в объеме средств, затраченных на закупку машин, оборудования, транспортных средств (%)	н/д	9,2	11,9	20,0	25,2	24,4
5	Доля в ВВП (%)	1,0	0,8	1,0	1,5	2,0	2,1

- машины и оборудование – 31,7 %;
- транспортные средства – 57,2 %;
- иные предметы лизинга – 7,8 %.

Из приобретенных для последующей передачи в лизинг предметов белорусского производства были: в сегменте «машины и оборудование» – 56,6 %, «транспортные средства» – 25,0 %, «иные предметы» – 3,6 %. При этом белорусские лизингополучатели далеко не всегда отдавали предпочтение отечественной продукции.

На 01.01.2020 г. общая задолженность белорусских лизингодателей перед банками составила 2 796 693 378 руб., из которых 1 790 705 775 руб. – в национальной валюте и 1 005 987 603 руб. – в иностранной валюте в эквиваленте. Из общей задолженности: 64 % – в национальной валюте и 36 % – в иностранной. Все рублевые заимствования осуществлены в белорусских банках. По задолженности в иностранной валюте 60 % приходится на банки-резиденты и 40 % – на банки-нерезиденты. Просроченная задолженность перед белорусскими банками на 01.01.2020 г. составляла в рублях 0,01 %, в иностранной валюте просроченная задолженность отсутствует.

Новые договоры лизинга

Всего за 2019 г. было заключено 277 600 договоров лизинга на общую сумму 3 788 542 307 руб. Рост по сравнению с 2018 г. составил 12 % (или +15 % – при пересчете данного показателя в евро).

Из общей суммы заключенных договоров:

- потребительского лизинга – 260 653 договоров на сумму 752 316 276 руб. (19,86 % от общей суммы договоров), что на 27,6 % больше по сравнению с 2018 г.;
- инвестиционного лизинга – 16 947 договоров на сумму 3 036 226 031 руб. (80,14 % от общей стоимости договоров), что на 8,3 % больше по сравнению с 2018 г.;
- 99,64 % – в национальной валюте.

Следует отметить более высокие темпы роста суммы договоров потребительского лизинга по сравнению с инвестиционным, в отличие от 2018 г., когда сумма договоров потребительского лизинга выросла на 44 %, а договоров инвестиционного лизинга – на 67 %. После бурного роста объема потребительского лизинга в 2016 г., когда сумма таких договоров составила 21,8 % от общего объема, в 2017 г. наметился их спад до 20,0 %, а в 2018 г. – до 17,4 %. В 2019 г. сумма договоров потребительского лизинга вернула себе нишу в 20 % от общей суммы заключенных договоров. Средняя сумма договоров лизинга с физическими лицами составила 2 886 руб., с юридическими лицами – 179 158 руб.

99,99 % заключенных договоров – договоры финансового лизинга. Из них: 4,5 % – возвратный лизинг, 0,3 % – международный (экспортный) лизинг, 20,7 % – импортный лизинг, 0,1 % – сублизинг.

Сумма договоров оперативного лизинга составила 0,006 % от общей суммы заключенных договоров.

В течение 2019 г. прекратило свое действие 269 777 договоров на сумму 2 070 221 401 руб. 92,8 % было завершено выкупом, из них 15 % досрочно. 7,2 % договоров завершилось возвратом предмета лизинга, из них – 39 % досрочно.

Сумма начисленных лизинговыми организациями платежей по заключенным договорам лизинга со сроком уплаты в течение 2019 г. составила 2 551 351 250 руб. Сумма полученных лизинговых платежей составила 2 535 594 605 руб., или 99,4 % к начисленным.

Структура начисленных лизинговых платежей выглядела следующим образом: 89 % – инвестиционные расходы, 11 % – вознаграждение (доход) лизингодателей. В объеме инвестиционных расходов: 94 % – возмещение стоимости предмета лизинга.

Из табл. 4 видно, что по мере снижения процентных ставок по кредитам снижалась доходность лизингодателей и увеличивалась доля возмещения стоимости предмета лизинга. В 2019 г. падение доходности в составе начисленных лизинговых платежей приостановилось и наметился небольшой рост. Это хороший знак. Низкие процентные ставки по кредитам в Западной Европе и Северной Америке способствовали повышению спроса на инвестиции среди реального сектора, но привели к существенному снижению маржинальной доходности лизинговой отрасли. Та же картина наблюдается на развивающихся рынках по мере приближения к

Таблица 2. Распределение объема нового бизнеса по предметам лизинга 2012–2019 гг.

Виды предметов лизинга	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Здания и сооружения (%)	6,6	9,7	30,9	21,9	6,7	4,0	6,8	3,3
Машины и оборудование (%)	33,7	41,7	29,4	34,7	26,5	38,8	36,4	31,7
Транспортные средства (%)	59,0	47,8	38,9	39,8	56,0	42,2	45,2	57,2
Иное (%)	0,7	0,8	0,8	3,6	10,8	15,0	11,6	7,8

Таблица 3. Сумма заключенных за год договоров лизинга 2013–2019 гг.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Сумма заключенных за год договоров лизинга с НДС							
млрд руб.	10 653	13 223	11 127	1 111 млн руб.	2 090 млн руб.	3 392 млн руб.	3 788 млн руб.
млн евро	904	974	632	505	960	1410	1617
% роста к предыдущему году	+0,5	+24	-16	0	+88	+62	+12

Таблица 4. Изменение структуры начисленных лизинговых платежей

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Возмещение инвестиционных расходов в структуре начисленных платежей (%)	80,4	82,5	87,0	90,4	89,0
Вознаграждение (доход) лизингодателей (%)	19,6	17,5	13,0	9,6	11,0
Доля возмещения стоимости предмета лизинга в инвестиционных расходах (%)	81,0	87,0	92,0	92,9	94,0

Таблица 5. Объем лизингового портфеля организаций, входящих в реестр Национального Банка, за 2015–2019 гг.

	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Объем лизингового портфеля (млрд руб.)	19 602	25 955	2 302 млн руб.	2 820 млн руб.	4 230 млн руб.	5 134 млн руб.
Рост к предыдущему году (%)	10	32	-11	23	50	21
Отношение лизингового портфеля к объему нового бизнеса	2,3	2,8	2,7	1,8	1,9	1,9

стадии насыщения и увеличения уровня конкуренции. Суммарная прибыль лизинговых организаций, входящих в реестр Национального банка, составила в отчетном году 111,4 млн руб. Прибыль за 2018 г. составляла 119,2 млн руб., за 2017 г. – 221,2 млн руб. При увеличении объема нового бизнеса на 20 % прибыль лизинговых организаций в 2019 г. составила 93 % от прибыли 2018 г. Снижение маржинальной доходности лизинговых организаций отмечается по всему миру. При постоянной затратной части это неизбежно приводит к снижению прибыли. Необходима постоянная работа над совершенствованием бизнес-процессов, которая в конечном итоге должна привести к улучшению соотношения «доходы/расходы».

На 01.01.2020 г. в объеме обязательств лизингополучателей имела место просроченная задолженность в сумме 125 593 242 руб., которая составила 2,4 % от общей суммы обязательств лизингополучателей. (На 01.01.2019 г. – 156 650 179 руб. и 3,6 % соответственно). Таким образом, мы видим дальнейшее улучшение качества лизингового портфеля белорусских лизинговых организаций. Структура просроченной задолженности выглядит следующим образом:

- I. до 30 дней – 10 %;
- II. от 30 до 60 дней – 5 %;
- III. от 60 до 90 дней – 4 %;
- IV. свыше 90 дней – 81 %.

Просроченная задолженность по договорам с физическими лицами

составила 1 % от суммы начисленных лизинговых платежей. Из общей стоимости предметов лизинга, переданных физическим лицам, на здания и сооружения приходится 8,7 %, на транспортные средства – 52,2 %, на иные предметы лизинга – 39,1 %.

На 01.01.2020 г. объем лизингового портфеля лизинговых организаций, входящих в реестр Национального банка Республики Беларусь, составил 5 133 940 059 руб., в том числе:

- по договорам финансового лизинга – 5 133 265 891 руб. (на 21,4 % больше, чем на 01.01.2019 г.). Действовало 412 848 договоров (на 1,3 % меньше, чем на 01.01.2019 г.);
- по договорам оперативного лизинга – 674 168 руб. (на 34,6 % меньше, чем на 01.01.2019 г.). Действовало 8 договоров (на 55,6 % меньше, чем на 01.01.2019 г.).

Таким образом, можно констатировать дальнейший существенный рост лизингового портфеля в части договоров финансового лизинга, увеличение средней суммы таких договоров и дальнейшее уменьшение количества и суммы договоров оперативного лизинга.

Лизинговым организациям с банковским капиталом принадлежит 74 % общей суммы лизингового портфеля, в том числе по договорам потребительского лизинга – 6 %.

По итогам работы лизинговой отрасли в 2019 г. можно сделать некоторые выводы:

1. Лизинговые организации, входящие в реестр Национального банка, практически прекратили заключать договоры лизинга в иностранной валюте (0,36 %), в отличие от банков, которые 40 % договоров заключили в валюте. Переход на национальную валюту явился следствием проводимой Национальным банком политики дедолларизации экономики.

2. Второй год подряд снижаются темпы роста объема нового бизнеса: +64 % – в 2017 г., +55 % – в 2018 г., +20 % – в 2019 г. Снижение темпов роста объема нового бизнеса в лизинге характеризует состояние экономики страны и реальную потребность в инвестициях.

3. Все последние годы темпы роста объема нового бизнеса в лизинге превышают темпы роста инвестиций в основной капитал и темпы роста объема средств, направляемых на закупку машин, оборудования, транспортных средств. Лизинг демонстрирует себя как наиболее динамичный механизм инвестиций в обновление производственных фондов.

4. Прибыль лизинговых организаций за отчетный период составила чуть больше 111,4 млн руб., что на 9 % меньше, чем в 2018 г. Для увеличения нормы прибыли предстоит серьезная работа по адекватному совершенствованию своих бизнес-моделей, организационных структур и операционных процессов, в том числе их активной цифровизации. ■

Источник: С.В. Шиманович, А.И. Цыбулько
«Белорусский рынок лизинга. Обзор 2019 г.»

Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 12 месяцев 2019 года

Марка автомобиля	Брест		Витебск		Гомель		Гродно		Минская область		Могилев		Минск		Всего		%
	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	
Ауди	19	19	6	6	5	5	9	9	9	9	7	7	3	3	58	58	7,2%
БМВ	1	0	3	3	2	2	2	2	7	7	7	7	7	7	29	28	3,6%
ВАЗ	13	13	17	17	23	22	10	9	35	34	28	28	14	14	140	137	17,4%
Вольво	1	1	1	1			2	2	1	1			1	1	6	6	0,7%
ГАЗ	3	3	1	1	1	1	1	1	7	7	4	4	1	1	18	18	2,2%
Додж	1	1			1	1							1	1	3	3	0,4%
Дэу	1	1	2	2	2	2			2	2	1	1	2	2	10	10	1,2%
Ивеко			2	2					1	1			1	1	4	4	0,5%
Исузу									1	1					1	1	0,1%
Камаз									1	1					1	1	0,1%
Киа	1	1			1	1			2	2	1	1	3	3	8	8	1,0%
Крайслер					1	1			1	1					2	2	0,2%
Лексус											2	2	2	0	4	2	0,5%
МАЗ					1	1	1	1							2	2	0,2%
Мазда	1	1			4	4	1	1	6	6	3	3	3	3	18	18	2,2%
Мерседес	6	6	5	5	10	9	2	2	7	7	5	5	11	11	46	45	5,7%
Мицубиси			2	2	1	0	1	1	4	4	2	2	3	3	13	12	1,6%
Москвич			3	3					2	2	4	4	1	1	10	10	1,2%
Ниссан	1	1			5	5	2	2	4	3	1	1	3	3	16	15	2,0%
Опель	12	12	4	4	4	4	3	3	12	12	5	5	9	9	49	49	6,1%
Пежо	1	1	5	5	3	3	1	1	9	9	1	1	3	3	23	23	2,9%
Рено	2	2	4	4	2	2	5	5	12	12	1	1	9	9	35	35	4,3%
Сеат	1	1			1	1									2	2	0,2%
Ситроен	2	2	3	3	1	1	2	2	3	3	1	1	3	3	15	15	1,9%
Сузуки									1	1					1	1	0,1%
Тойота	1	1	1	0			1	1	1	1	1	1	1	1	6	5	0,7%
УАЗ	2	2	2	2			1	1	3	3			1	1	9	9	1,1%
Фиат	1	1			2	2	1	1	7	6	2	2			13	12	1,6%
Фольксваген	26	26	8	8	18	17	16	16	22	22	11	11	14	14	115	114	14,3%
Форд	9	9	2	2	5	5	7	7	11	11	8	8	4	4	46	46	5,7%
Хонда	1	1			3	3			1	1	1	1	1	1	7	7	0,9%
Хундай			1	0			1	1					5	5	7	6	0,9%
Шевроле					1	1	1	1	1	1	1	1	3	3	7	7	0,9%
Шкода	1	1			1	1			1	1	1	1	1	1	5	5	0,6%
Других марок	1	1	3	3	1	1	5	5	10	10	2	2	2	2	24	24	3,0%
Другие ТС	7	7	8	8	12	12	8	8	12	12	6	6			53	53	6,6%
Всего	115	114	83	81	111	107	83	82	196	193	106	106	112	110	806	793	98,4%



Похищено



Обнаружено

Источник: ГУУР КМ МВД РБ

Телемедицина как современная альтернатива традиционным медицинским услугам



Пандемия нового коронавируса, объявленная Всемирной организацией здравоохранения, стала испытанием для многих отраслей экономики и изменила привычный образ жизни миллионов людей по всему миру.

В связи с необходимостью оставаться дома, самоизолироваться, соблюдать дистанцию и дополнительные меры личной гигиены люди все чаще стараются отложить плановый визит к врачу, сделать его более краткосрочным, не сидеть в очередях, по возможности вызвать врача на дом. В особенности это касается стран, где система здравоохранения испытывает на себе значительную дополнительную нагрузку, связанную с эпидемией.

Вышеуказанными тенденциями обусловлен и значительно возросший спрос на телемедицинские услуги.

Телемедицина – широкое понятие, которое в общем можно трактовать

как использование телекоммуникационных и информационных технологий для предоставления медицинской помощи на расстоянии без личного визита пациента к врачу.

Телемедицина – это продукт современных технологий, однако ранние примеры оказания дистанционных медицинских услуг имели место еще много веков назад. Так, в Древнем Риме пожилые и немощные люди, не имевшие возможности лично посетить храм для получения медицинской помощи, направляли туда представителя, который рассказывал жрецам о симптомах и проблемах пациента, а затем возвращался назад с диагнозом и советами по лечению.

Новый виток развития телемедицина получила с изобретением радио и телефона. Одно из первых современных упоминаний о телемедицине содержится в журнале «*The Lancet*» от 1879 г.: анонимный репортер описывает случай, когда доктор успешно ставит диагноз больному ребенку по телефону поздней ночью.

С началом освоения космоса услуги телемедицины стали повсеместно применяться для лечения экипажей космических судов.

Но широкое массовое распространение телемедицина получила только в последние два десятилетия в связи с приходом в каждый дом интернет-технологий.

В *Balt Assistance Ltd* начали разрабатывать свой проект по телемедицине еще два года назад, но повышенная востребованность данного продукта проявилась именно в период пандемии *COVID-19*. С одной стороны, застрахованные, которым требуется медицинская помощь, начали просить организовать ее в виде дистанционной консультации доктора. В свою очередь, и медицинские учреждения в связи с эпидемией стали переходить на дистанционную работу по плановым обращениям пациентов, что ограничило возможность использования традиционной медицины.

Для кого может быть актуальна телемедицина:

- пациенты с легкими заболеваниями, не требующими оказания экстренной помощи в условиях клиники;
- пациенты, которые уже обращались к врачу, но хотят получить повторную консультацию для уточнения или корректировки лечения;
- люди, которые проживают в отдалении от медицинских учреждений;
- бизнес-путешественники, у которых нет времени на посещение клиники;
- путешественники, которые имеют при себе все необходимые лекарства, но хотят проконсультироваться с доктором, как их правильно принимать;
- пациенты с ранее выявленными хроническими заболеваниями, которым требуется получить рецепт для приобретения определенного препарата в аптеке;
- люди, не владеющие иностранным языком, которым требуется проконсультироваться с русскоязычным специалистом, находясь в любой точке мира.

Преимущества телемедицины для страховщика:

- современное решение, позволяющее расширить программу страхования новыми услугами и увеличить клиентскую базу, в основном за счет молодой и современной аудитории;
- финансовая выгода в сравнении с офлайн-консультацией. Средняя



стоимость телемедицинской консультации в разных странах мира составляет 25–45 евро, в то время как расходы на амбулаторный визит в клинику будут в несколько раз выше.

Широта применения телемедицинских технологий в каждой отдельно взятой стране зависит от законодательной базы и медицинской инфраструктуры.

Так, уже сейчас в большинстве стран Европейского союза и в США врач в рамках телеконсультации может поставить пациенту диагноз и назначить необходимое лечение, в том числе направить клиенту электронный рецепт, с которым он сможет обратиться в ближайшую аптеку для приобретения нужных препаратов.

Застрахованные могут получить услугу дистанционной консультации доктора любым удобным для них способом:

- по телефону;
- с использованием чата;
- по видеосвязи.

Согласно анализу статистики зарегистрированных обращений за 2019 год по диагнозам «МКБ-10» медицинская помощь посредством телеконсультации могла бы быть предоставлена 39 797 застрахованным, а именно в 40 % страховых случаев, что способно значительным

образом сократить расходы страховой компании.

Сеть провайдеров, оказывающих услуги дистанционных консультаций нашим застрахованным, постоянно расширяется с акцентом на то, чтобы привлекать локального телемедицинского провайдера, работающего в данном регионе или стране.

Перечень заболеваний, по которым возможна телеконсультация, ограничен. Однако уже при первичной регистрации страхового случая в *Balt Assistance Ltd* внутренняя система – программа «*Sirius*» – позволит с высокой точностью определить возможность использования телемедицинских технологий применительно к конкретным симптомам, заявленным застрахованным лицом, и подобрать наиболее оптимального провайдера.

По результатам оказания телеконсультации координатор *Balt Assistance Ltd* проверяет уровень удовлетворенности клиента качеством оказанной услуги и предоставляет ему необходимые рекомендации. Статистика двух последних месяцев показывает, что 8 из 10 застрахованных довольны сервисом телемедицины и не нуждаются в медицинской помощи в очном формате.

Данная услуга уже доступна всем страховщикам в Республике Беларусь и может быть реализована путем подписания дополнительного соглашения к сервисному договору. ■

Global money week - 2020

Белорусская ассоциация страховщиков совместно со страховыми организациями Республики Беларусь ежегодно поддерживают и принимают активное участие в проведении Недели финансовой грамотности детей и молодежи (*Global money week*). Однако в связи со сложной эпидемиологической ситуацией в стране, угрозой распространения коронавируса и, как следствие, ограничением посещения посторонними учебных заведений, а также во многих случаях отсутствием технической возможности организации мероприятий в онлайн-режиме, проведение в период с 23 по 29 марта 2020 года всех запланированных занятий оказалось затруднительным.

Вместе с тем, в рамках данной общемировой кампании по повышению осведомленности молодежи некоторыми страховыми организациями были организованы лекции-встречи, онлайн-уроки, видео-семинары и вебинары, а также направлены презентационные материалы для использования на уроках финансовой грамотности в учебных заведениях. ■







Подписка на II 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