

Profi for profi

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

август '2020

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



**Главные по
продуктам**

стр. 04

**Изменения необходимы –
не сегодня, а еще вчера**

Интервью с генеральным
директором СООО «Асоба»
Максимом Бобко

02

**Краткие итоги деятельности
страховых организаций
Республики Беларусь
за I полугодие 2020 года**

11

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

16

ISSN 2304-1293



Хотите жить уверенно? Это просто!

Заключите договор добровольного страхования от несчастных случаев и заболеваний для всей семьи и будьте уверены, что в случае проблем со здоровьем вам помогут их решить!

Основные программы страхования

Ориентировочный размер страховой премии на одно застрахованное лицо при страховой сумме 2 500 белорусских рублей по договору страхования сроком действия 1 год.

Вариант страхования	Вариант страхования	Стоимость, BYN
“Стандарт”	Для лиц в возрасте от 19 лет и старше.	27,5
“Стандарт+”		55
“Стандарт-Мед”		55
“Спорт-профи”	Для лиц любого возраста, занимающихся в спортивных секциях, клубах, а также спортсменов.	от 47,5
“Спорт-профи+”	Покрывает все виды травм, в том числе полученные во время тренировок и соревнований, как на любительском, так и профессиональном уровнях.	от 75
“Малыш”	Для детей в возрасте от 0 до 5 лет включительно.	17,5
“Малыш+”		40
“Школьник”	Для детей в возрасте от 6 до 18 лет включительно.	20
“Школьник+”		45
“Дружная семья”	Выгодный вариант страхования сразу для всех членов семьи любого возраста	15

Оберегаем счастье!

При покупке семейного полиса действует скидка – 20%

7557 по тарифам операторов



БЕЛГОССТРАХ

www.bgs.by

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 «Белнефестрах»

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792
для индивидуальной подписки 00679

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 08 (213) август 2020

Содержание

Изменения необходимы –
не сегодня, а еще вчера

02

Главные по продуктам

04

Swiss Re представила
глобальный прогноз страховой
отрасли на 2020–2021 гг.

08

Анализ по маркам
автомобилей, подвергшихся
преступному посягательству в
Беларуси за 6 месяцев
2020 года

10

Краткие итоги деятельности
страховых организаций
Республики Беларусь за
I полугодие 2020 года

11

Рейтинг стран мира по доле
страховых премий к ВВП
за 2019 год

14

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

17 Добровольное личное
страхование

21 Статистика по отдельным видам
добровольного страхования

26 Новые тенденции
урегулирования международных
суброгационных дел

28 Показатели деятельности
страховых организаций
Республики Беларусь
за I полугодие 2020 года

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

Изменения необходимы – не сегодня, а еще вчера



Максим Бобко,
генеральный директор СООО «Асоба»

28 лет на рынке – это довольно солидный срок. За это время в компании сложился управленческий стиль, сформировались методы ведения бизнеса, занята определенная ниша на рынке. Казалось бы, все налажено. Почему Вы решились на ребрендинг?

Вы знаете, жизнь не стоит на месте, и, чтобы успевать за постоянно меняющимися условиями в экономике, соответствовать ожиданиям и требованиям страхователей, страховым компаниям необходимо оперативно реагировать на эти изменения и пересматривать свои подходы к ведению бизнеса.

Решение о ребрендинге было продиктовано не только изменениями внутри компании, но и событиями, происходящими с составом учредителей. Еще в декабре 2011 года «Белкоопсоюз» вышел из состава учредителей

Чтобы оставаться на гребне волны, компании должны постоянно отслеживать актуальные тенденции и соответствующим образом выстраивать коммуникацию с потребителем. Главным маркетинговым инструментом, который может вдохнуть в бизнес новую жизнь, придать ему дополнительную ценность и дать понять, что компания способна меняться, что она не косная, а инновационная, является ребрендинг.

В то же время подобные комплексные изменения всегда сопряжены с высокими затратами и непредсказуемым итогом перестройки. Особенно важно, если у нынешнего бренда уже есть признание и какая-то доля рынка, не избавиться от хорошего заодно с плохим.

Соглашаться на такую серьезную трансформацию всегда немного страшно, но кто не рискует, тот – как всем известно – не растет. И вот еще одна компания на белорусском страховом рынке приняла решение о проведении ребрендинга. О том, какими предпосылками он был вызван и какие изменения повлек, нам рассказал генеральный директор (ныне уже) СООО «Асоба» **Максим Михайлович Бобко.**

«Белкоопстрах», и Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь стал единственным участником страхового общества.

В 2014 году в состав наших учредителей вошли участники с частным капиталом, а в ноябре 2019 года новым участником страхового общества стало ОАО «Белагропромбанк».

Поэтому само время подтолкнуло нас к ребрендингу, и после оценки узнаваемости и репутации бренда, его вербальной составляющей, восприятия и актуальности мы единогласно приняли решение о том, что изменения необходимы – не сегодня, а еще вчера.

Как проходил процесс ребрендинга? Какие этапы он в себя включал?

Мы создали рабочую группу, которая на первом этапе взялась за проработку нового позиционирования. Хотелось, чтобы клиенты могли нам доверять и возвращались снова и снова. А это возможно только тогда, когда они почувствуют настоящую заботу.

После долгих поисков компании, которая с помощью брендинга сможет передать наше видение работы в обновленном формате, мы остановились на агентстве *Fabula Branding*. В результате совместной деятельности появилось большое количество концепций, включающих подбор нового названия, слогана, шрифтов, цветовой гаммы, позиционирования бренда. В итоге лучшей из концепций была признана *Asoba* в том варианте, в котором вы можете видеть ее уже сейчас.

После этого проводилась работа по согласованию нового наименования с Общим собранием участников общества, регистрации товарного знака, внесению изменений в учредительные документы и лицензию, разработке дизайна сайта, полиграфической и сувенирной продукции, изготовлению вывесок и многого другого.

Процесс был длительным и очень сложным, но от этого не менее интересным.

Произошли ли какие-либо изменения в позиционировании компании на стра-

ховом рынке? Как будет изменяться стратегия общения с потребителями, какие новые ценности будут транслироваться?

Ребрендинг — это не просто смена вывески. Какой смысл делать косметический ремонт в здании, которому 28 лет, вкладывать в него деньги, если завтра может провалиться пол? Рано или поздно приходишь к тому, что все равно нужно чинить этот самый пол — строить новый фундамент с учетом многолетнего опыта, тогда еще через 28 лет даже косметический ремонт не понадобится.

В процессе ребрендинга был пересмотрен подход в работе с клиентами, запустились обучающие курсы для сотрудников и агентов, чтобы каждый из них понимал наши ценности и следовал им. А ценностью нашей компании является забота о клиенте. Именно на этой идее базировалась новая концепция, нашедшая отражение в названии *Asoba* и слогане «*Калі кожны кліент — асаблівы*». Сейчас мы активно наращиваем пакет страховых услуг, становимся более удобными и гибкими, запустили онлайн-страхование и продолжаем обновляться.

Какие нововведения в рамках ребрендинга появились по части страховых продуктов, а также клиентского сервиса?

Когда мы начали планировать ребрендинг, в рамках комплексного анализа был выявлен ряд проблем. Например, мы поняли, что нужно сформировать профессиональный колл-центр, который позволит оптимизировать работу сотрудников, сэкономит время клиентов и позволит сократить время обработки входящих заявок. Выход в онлайн также стал одним из актуальных вопросов, а потому решили мы его в первую очередь.

В действующих страховых продуктах без увеличения тарифов расширился перечень событий, которые могут быть признаны страховыми. Это сделано, в первую очередь, для того, чтобы укрепить лояльность действующих клиентов и привлечь потенциальных страхователей.

Помимо всего прочего, в процессе внедрения находится новый сервис



по удаленному приему заявлений о страховом случае.

Какие сложности или риски в переходе с одного бренда на другой Вы видите?

Конечно, ребрендинг не обходится без рисков. 28 лет мы назывались «Белкоопстрах», люди знали нас под этим брендом, видели наш логотип. И тут появляется на рынке страхования *Asoba* — кто это? Почему мы должны к ним идти? Чем они лучше?

Особенно актуален этот вопрос в регионах и в отношении исторически сложившегося портфеля страхователей в лице предприятий, подчиненных «Белкоопсоюзу».

Мы понимаем, что назваться по-новому и ждать, что произойдет чудо, и уже на следующее утро количество наших страхователей увеличится в десятки раз, не стоит. Нужно стать по-настоящему новыми, лучшей версией себя. Ребрендинг для нас был в хорошем смысле «шоковой терапией», встряхнувшей каждого и вдохновившей работать лучше, проявлять инициативу и расти в профессиональном плане.

На данном этапе очень многое зависит от наших сотрудников, занимающихся активными продажами, и отдела маркетинга. Для них сейчас первостепенная задача — довести до существующих клиентов и потенциальных страхователей ту философию, которую мы развиваем под новым брендом. Необходимо сделать акцент на уникальном под-

ходе к каждому, а не действовать по шаблону.

Каким Вы видите дальнейшее развитие ООО «Асоба»?

Как уже говорилось ранее, основное внимание будет уделено клиентскому сервису. Я очень хочу, чтобы новой философии нашей компании «*Калі кожны кліент — асаблівы*» следовал каждый сотрудник, а каждый клиент ощущал искреннюю заботу.

Большое внимание мы уделяем этапу урегулирования убытков. Нужно понимать, что приобретение страховки — это только начало совместного пути страховщика и страхователя. Не совсем верно брать самую дешевую страховку, не задумываясь о том, что делать, когда наступит страховой случай. Мы не стремимся удешевить наши продукты, мы хотим за среднерыночную стоимость продать качественный продукт, уникальность которого — система урегулирования убытков. Здесь очень важно руководствоваться не экономией, а потребностями клиента, чтобы максимально быстро отозваться на его запрос.

Таким образом, дальнейшее развитие нашей компании будет направлено на привлечение новых клиентов (в том числе посредством банкострахования), разработку новых видов страхования с особым упором на качественный сервис и урегулирование убытков. ■

Страховое общество с ограниченной ответственностью «Асоба»
УНП 100706519
Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00014

Главные по продуктам

«Вокруг цепи правил всегда должна виться серебряная нить фантазии».

И.С. Тургенев

Какая страховая компания может обойтись без новинок? Вопрос, скорее, риторический. Отсутствие качественных изменений, новых проектов и разработок неизбежно приведет любую компанию к застойности и застою. Спасением в данном случае может стать продакт-менеджер (*product manager*) – специалист, задачей которого является разработка и запуск новых страховых продуктов и модернизация имеющихся. Он же держит руку на пульсе продаж, анализирует потребности клиентов и конкурентную среду, автоматизирует процессы взаимодействия с клиентом, проводит юридическую экспертизу на соответствие условий страхования законодательству. Мировые бренды успели по достоинству оценить пользу подобной «точной» должности. На отечественном рынке за подобный функционал отвечают методологи. Подробнее об их функциональных обязанностях в рамках рубрики «Профессия» мы пообщались с ведущим специалистом отдела правового сопровождения и внутреннего контроля ЗСАО «Ингосстрах» **Аллой Болеславовной Ковалевской** и с начальником отдела методологии страхования ЗАСО «Белнефтех» **Татьяной Владимировной Милейко**.



Алла Ковалевская,
ведущий специалист отдела правового
сопровождения и внутреннего контроля
ЗСАО «Ингосстрах»

упразднить для оптимизации данного процесса?

Действующие и разрабатываемые в ЗСАО «Ингосстрах» страховые продукты всегда ориентированы на целевые группы потенциальных страхователей и обеспечение возможности быстрого изменения условий страхования в зависимости от конъюнктуры рынка.

Наша стратегия по продвижению на рынке нового страхового продукта содержит, как правило, такие этапы, как определение и уточнение клиентской группы страхователей, подготовка, утверждение правил добровольного страхования или изменений в них, направление в порядке уведомления (либо на согласование в случаях, установленных законодательством) в Министерство финансов, выбор каналов продаж, организации продаж, обучение персонала. То есть это всегда создание своеобразной пошаговой дорожной карты внедрения каждого отдельного страхового продукта.

Необходимо отметить, что последние изменения в законодательстве о страховании и лицензировании страховой деятельности позволяют значительно оптимизировать процедуру продвижения новых страховых продуктов и усовершенствования отдельных условий страхования.

В настоящее время для введения в действие каждого нового страхового продукта по виду добровольного страхования не потребуется внесение изменений в лицензию, так как лицензия, измененная согласно Указу Президента Республики Беларусь от 11 мая 2019 г. № 175 «О страховании» и законодательству о лицензировании, уже не будет содержать перечня конкретных видов добровольного страхования.

Изменения в законодательстве, предусмотревшие переход от процедуры согласования Минфином правил добровольного страхования и изменений в них на процедуру уведомления Минфина об утверждении страховщиком правил добровольного страхования и изменений в них, не внесли каких-либо значительных изменений в сроки введения их в действие и, по сути своей, сохранили контрольную функцию Минфина за соответствием условий страхования законодательству с установлением срока проведения камеральной проверки условий правил добровольного страхования.

Важным показателем эффективности процедуры внедрения нового страхового продукта (изменений в него) всегда были сроки прохождения определенных этапов этой процедуры, начиная от даты утверждения

Расскажите о процедуре внедрения новых правил страхования? Как отмена процедуры согласования с Минфином условий правил добровольного страхования отразилась на Вашей работе? На Ваш взгляд, какие шаги можно было бы предпринять или, наоборот,

страховщиком условий страхового продукта, направления соответствующего уведомления в Минфин и до вступления правил страхования (изменения в них) в силу. Во все времена сроки внедрения новых условий страхования имели и имеют большое значение для успешного ведения бизнеса страховщиком.

Несмотря на прогрессивный характер указанных изменений в законодательство, на практике сроки внедрения новых условий страхования не получили значительного сокращения. Страховщику, как ранее, так и сейчас, важно знать, что Минфин не имеет замечаний по представленным в порядке уведомления правилам (изменениям в них). В связи с этим страховщики ожидают истечения установленного законодательством срока камеральной проверки для начала работы по-новому или измененному страховому продукту либо в течение этого срока получают из Министерства финансов требование (предписание) по представленным в порядке уведомления правилам страхования (изменениям в них).

В целях сокращения сроков внедрения новых правил страхования или изменений в правила, по которым Министерством финансов вынесено требование (предписание), и устранения существующей правовой неопределенности видится целесообразной возможность нормативного установления срока рассмотрения поступивших от страховщика документов по исполнению требования (предписания) Министерства финансов, например, до 5 рабочих дней, а не рассматривать их в течение 45 дней – срока, установленного для проведения камеральной проверки для впервые направленных страховщиками в порядке уведомления правил добровольного страхования (изменений в них).

Как Вы относитесь к внедрению единых стандартов в правила страхования?

Глава 8 Государственной программы «Управление государственным финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 марта 2020 г.

№ 143, предусматривает разработку и внедрение стандартных условий для отдельных видов добровольного страхования, представляющих минимальный уровень страховой защиты и стандартов качества. Государственная программа устанавливает, что проведение такой работы будет способствовать эффективности и прозрачности деятельности страховых организаций, развитию конкуренции между ними на основе использования не только размеров страховых тарифов, но и продуктов, уровней сервиса.

Поскольку разработка и внедрение стандартных условий для отдельных видов добровольного страхования предусмотрены Государственной программой, наша организация включит разработанные стандартные условия в комплексе с другими условиями в свои правила страхования. И, как говорится, практика применения таких условий страхования покажет их востребованность страхователями.

Какие новые страховые продукты за последнее время появились у вашей компании?

ЗКАО «Ингосстрах» планирует в этом году ввести в действие ряд новых для страховой организации страховых продуктов. Это правила добровольного страхования гражданской ответственности владельцев таможенных складов и (или) складов временного хранения; финансовых рисков; страхование банковских карточек; страхование киберрисков и др. согласно разработанному плану. Отдельные из правил страхования уже согласованы с Министерством финансов, над которыми ведется работа по разработке условий и страховых тарифов.

Сейчас наступает век продукт-менеджмента, так как потребители становятся все более избирательными. По мнению экспертов, чтобы выжить на рынке, необходимо слушать клиента. Налажена ли в вашей компании система обратной связи с клиентами? Выливается ли это в модификацию страховых продуктов на основе собранного потребительского фидбэка?

В целях повышения доступности и качества предоставляемых страховых услуг, обеспечения информирования участников страхового рынка о своей деятельности ЗКАО «Ингосстрах» создает более удобный в использовании официальный сайт на платформе «1С-Битрикс».

С целью обеспечения системы обратной связи с клиентами ЗКАО «Ингосстрах» на своем официальном сайте www.ingos.by размещает и обновляет информацию, подлежащую, согласно законодательству, обязательному раскрытию, а также:

- размещает электронный калькулятор страховых услуг для самостоятельного расчета размера страхового взноса (страховой премии) по добровольному страхованию наземных транспортных средств, выезжающих за рубеж, несчастных случаев, имущества, гражданской ответственности (<https://ingos.by/zakaz-poliza>);
- с помощью рубрик сайта: «Задать вопрос», «Форма обратной связи», «Обращения/электронные обращения» упрощен порядок обращения к Страховщику как по вопросам заключения договора страхования, так и по урегулированию события, которое может быть признано страховым случаем.

Кроме того, предоставлена возможность онлайн-консультирования клиентов и иных заинтересованных лиц о видах и условиях добровольного страхования, осуществляемых Страховщиком. Используются электронные формы документов (заявлений, анкет, уведомлений о наступлении событий, которые в будущем могут быть признаны страховыми случаями и др.) для сокращения времени как на заключение договоров добровольного страхования, так и на урегулирование страховых случаев. На сайте также освещаются новые продукты и акции ЗКАО «Ингосстрах».

ЗКАО «Ингосстрах» всегда уделяло и уделяет много внимания обратной связи с клиентами, предложения которых находят отражение в разрабатываемых страховых продуктах (изменениях в них).

Немного повизионерствуем, какими Вы видите страховые продукты будущего?

В последние годы наметилась тенденция разработки комплексных страховых продуктов, состоящих из нескольких отдельных объектов страхования, с отдельным страховым тарифом для объекта страхования,

связанных между собой в одном страховом продукте. Комплексный подход необходим для удовлетворения клиентов с разными экономическими возможностями (от простых дешевых продуктов до дорогих, включающих

дополнительный сервис). Применение комплексных страховых продуктов позволит страхователю оптимизировать затраты на страхование и будет востребовано страхователями. ■



Татьяна Милейко,
начальник отдела методологии страхования
ЗАСО «Белнефестрах»

Расскажите о процедуре внедрения новых правил страхования? Как переход на уведомительный принцип согласования с Минфином условий договоров добровольного страхования отразился на Вашей работе? На Ваш взгляд, какие шаги можно было бы предпринять или, наоборот, упразднить для оптимизации данного процесса?

Внедрение новых правил страхования достаточно длительный и трудоемкий процесс (подготовка проекта, обсуждение, согласование, подготовка программного обеспечения, определение каналов продаж, обучение специалистов и т.д.), в котором принимают участие специалисты различных структурных подразделений компании.

Что касается уведомительного принципа согласования с Министерством финансов, он имеет как свои плюсы, так и минусы. С одной стороны, он сделал процедуру внедрения новых видов страхования и модернизации действующих правил страхования

более гибкой и позволил сократить сроки внедрения. Положительно сказывается и взаимодействие с контролирующим органом по СМДО. Благодаря данному принципу мы имеем возможность оперативно оценивать спрос на различные продукты страхования. С другой стороны – вопросы, возникающие у регулятора в процессе согласования страховых продуктов, которые ранее снимались в рабочем порядке, сегодня влекут за собой предписания за административное правонарушение.

Кроме того, поскольку документы направляются в Министерство финансов по СМДО, может возникнуть проблема передачи данных ввиду проблем с интернетом или сбоев в программном обеспечении.

Как Вы относитесь к внедрению единых стандартов в правила страхования?

Думаю, что внедрение единых стандартов в правила страхования негативно скажется на развитии страхования как отрасли в целом. Централизация не будет способствовать оперативной адаптации условий страхования под динамично меняющиеся потребности рынка и страхователей, что, соответственно, снизит гибкость и конкурентоспособность страховых продуктов.

Какие интересные решения в части клиентского сервиса, новые страховые продукты или дополнительные опции за последнее время появились у Вашей компании?

Портфель услуг ЗАСО «Белнефестрах» в этом году пополнился такими новыми страховыми продуктами: страхование от опасных заболеваний и их последствий и страхование рисков охотников. Мы постарались создать продукты, которыми каждый может воспользоваться с учетом собственных потребностей в страховой защите.

Если добровольное страхование от опасных заболеваний и их последствий – продукт массовый, рассчитанный на широкий круг потребителей, то еще одна новинка, которую планируем запустить в этом году, – это эксклюзивный продукт для одной из высокотехнологичных отраслей в нашей стране.

Сейчас наступает век продукт-менеджмента, так как потребители становятся все более избирательными. По мнению экспертов, чтобы выжить на рынке, необходимо слушать клиента. Наложена ли в Вашей компании система обратной связи с клиентами? И насколько внимательно Вы относитесь к собранному потребителю фидбэку?

Действительно, современные клиенты выбирают не только тот продукт, который учитывает их требования по набору рисков и стоимости договора страхования, но и удобные системы его сервисного обслуживания (дополнительные услуги и сопровождение). Сегодня идет переход от массового потребления типовых страховых продуктов к индивидуальному – каждый продукт (услуга) должен удовлетворять конкретные потребности конкретного клиента и доставляться удобным для клиента способом.

При разработке и модернизации страховых продуктов мы стараемся услышать мнение наших клиентов и предложить качественные страховые продукты, отвечающие запросам самого требовательного клиента, так как сегодня конкурентная борьба переходит в сферу качества страховых продуктов и их сопровождения и обслуживания.

Немного повизионерствуем, какими Вы видите страховые продукты будущего?

Повсеместное развитие дистанционных каналов продаж, расширение

сферы применения информационных технологий потребует разработки комплексных страховых продуктов, позволяющих включать наборные

риски и дополнительные услуги, сервисное обслуживание, что будет способствовать наиболее полному удовлетворению потребностей кон-

кретного страхователя по предоставлению ему разносторонней страховой защиты, своего рода конструктор договора страхования. ■

Беларусь & Мир

В Украине массово закрываются страховые компании. Тенденция только усилится

В Украине массово закрываются страховые компании. Согласно данным Национальной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг (Нацкомфинуслуг), если сравнивать первый квартал 2019 и 2020 гг., с рынка ушли 40 компаний. В целом с июня 2018 года рынок покинули около 70 игроков.

Всего на рынке сейчас насчитывается порядка 200 страховщиков, но, вероятней всего, тенденция к уменьшению числа страховых компаний в Украине только усилится.

Напомним, что с 1 июля регулированием рынка вместо Нацкомфинуслуг стал заниматься Национальный банк (НБУ). При этом обязательные нормативы никуда не делись. С 30 июня страховые компании должны были начать выполнять норматив платежеспособности и достаточности капитала на уровне 100 %.

Новый регулятор уже заявил, что далеко не все игроки их выполняют – 34 компании так и не достигли значения норматива 60 %, не говоря уже о 100 %. В июне всем, кто находится в зоне риска, были направлены соответствующие предупреждения. Часть компаний заверила, что выйдет на необходимый уровень, часть – не отреагировала.

Есть и те, кто нарекает на ухудшение финансовых дел из-за карантинных ограничений и коронавирусной пандемии. Но регулятор в этом проблем не видит.

«Нацбанк не будет откладывать выполнение норматива в размере 100 % для страховщиков. Для этого нет оснований, ведь карантин не повлиял на показатель платежеспособности страховых компаний», – заявили в НБУ.

Сейчас НБУ изучает поданную полугодовую отчетность рынка. После этого страховщиков, которые не выполняют нормативы, будут вызывать на ковер. Очевидно, что до конца года доживут не все компании. По оценкам экспертов рынка, по меньшей мере половина компаний в итоге закроется.

«Что можно сказать однозначно, так это то, что если количество компаний сократится и рынок очистится от так называемых «демпингаторов», которые не заботились о формировании резервов должным образом, конкурируя необоснованно низкой ценой, то конечно же – цены на страховые услуги вырастут. Но не думаю, что значительно. И однозначно не сегодня и не завтра», – заметила в беседе с UBR.ua управляющий акционер, член правления СК «Арсенал Страхование» Марина Авдеева. ■



Survey

ПРОГНОЗ

Swiss Re представила глобальный прогноз страховой отрасли на 2020–2021 гг.

По данным, которые приводятся в очередном исследовании «Сигма», подготовленного Swiss Re Institute, страховая отрасль намерена преодолеть глобальный экономический спад, вызванный COVID-19, уже в этом году. В отличие от мировой экономики, Swiss Re ожидает постепенное восстановление страховых рынков, несмотря на то, что в настоящее время мир переживает одну из самых глубоких рецессий за всю историю.

Нынешний экономический спад приведет к резкому падению спроса на страхование в 2020 году. По оценкам Swiss Re Institute, в этом году суммарные объемы страховых премий на развитых рынках сократятся на 4 %, тем не менее уже в 2021 году вернутся к положительному росту более чем на 2 %. На развивающихся рынках в перспективе двух лет рост премий останется положительным (рост составит 1 % – в 2020 году и 7 % – в 2021 году).

Особенно пострадает рынок страхования жизни – глобальные премии сократятся на 6 % после наблюдавшегося в 2019 году роста на 2,2 %, в то время как рынок рискованного страхования сократится незначительно – на 0,1 % после роста на 3,5 % в 2019 году. Больше всего пострадают премии в сфере страхования торговли и путешествий: морские перевозки, авиация и кредит.

Существует значительная неопределенность в отношении того, каким будет окончательный размер страховых выплат и претензий от пандемии, поскольку средняя точка диапазона текущих оценок из различных внешних и общественных источников составляет около \$ 55 млрд. Верхний предел диапазона общих оценок выплат по страхованию имущества и потерь от несчастных случаев составляет \$ 100 млрд., что соответствует масштабу потерь, вызванных ураганами Harvey, Irma и Мария в 2017 году, которые смогли компенсировать страховщики и перестраховщики. Таким образом, страховая отрасль достаточно капи-

Таблица 1. Динамика роста общих страховых премий в мире, 2019–2021 гг.

Рынки	Total				
	2019	'09–18	2020	2021	'20–21
развитые	2.1%	1.6%	–4%	2%	–1%
развивающиеся	6.6%	7.1%	1%	7%	4%
Мир	2.9%	2.4%	–3%	3%	0%

Таблица 2. Динамика роста премий страхования жизни в мире, 2019–2021 гг.

Рынки	Life				
	2019	'09–18	2020	2021	'20–21
развитые	1.3%	0.6%	–8%	2%	–3%
развивающиеся	5.6%	6.5%	0%	7%	3%
Мир	2.2%	1.5%	–6%	3%	–2%

Таблица 3. Динамика роста премий рискованного страхования в мире, 2019–2021 гг.

Рынки	Non-life				
	2019	'09–18	2020	2021	'20–21
развитые	2.7%	2.6%	–1%	3%	1%
развивающиеся	7.7%	7.7%	3%	7%	5%
Мир	3.5%	3.2%	0%	3%	2%

тализирована, чтобы поглотить эти убытки.

Ситуация с *COVID-19* подчеркивает важность страхового обеспечения для пандемий. Это урок как для страховщиков, так и для политиков, которые в интересах долгосрочной социальной и экономической стабильности должны стремиться к разработке большего количества государственно-частных партнерских решений для рисков пандемии.

В то же время кризис *COVID-19* создаст определенные проблемы для прибыльности отрасли. В дополнение к прямым потерям, связанным с пандемией, доход от инвестиций будет оставаться низким, поскольку процентные ставки в течение продолжительного

периода времени будут оставаться на околонулевых уровнях, что также влияет на сектор страхования рисков и накоплений. Волна корпоративных дефолтов может также привести к потерям на вложенных активах. В сегменте страхования жизни выплаты по претензиям из-за *COVID-19*, вероятно, будут иметь ограниченное влияние, но падение продаж и доходов от комиссий из-за ограниченного личного взаимодействия в связи с карантинными мерами отразится на прибыли страховщиков в этом году.

С другой стороны, *COVID-19* остановил рост тарифов в рисковом страховании – тенденция, которая, вероятно, продолжится на фоне потенциально высоких потерь и сокращения страхового покрытия, особенно в ком-

мерческих линиях. Это ожидаемое снижение страхового спроса повысит прибыль страховщиков в долгосрочной перспективе.

Опыт финансовых и экономических кризисов этого года повысит осведомленность о новых возможных рисках и спрос на защиту от рисков во многих сферах бизнеса. Шок *COVID-19*, вероятно, ускорит и другие изменения парадигмы, такие как реструктуризация глобальных линий поставок для смягчения будущих рисков сбоев в работе бизнеса, что приведет к появлению новых страховых пулов в сфере страхования имущества, инженерного обеспечения и поручительства. ■

Источник: Sigma № 4/2020

Беларусь & Мир

В России вступил в силу закон о возврате заемщику части премии при досрочном погашении кредита

Закон, предусматривающий право заемщика-физлица вернуть часть уплаченной им страховой премии при досрочном погашении кредита и отказе от договора страхования, вступил в силу 1 сентября 2020 г. и будет применяться к правоотношениям, возникшим из договоров страхования, заключенных после дня вступления закона в силу.

Указанный законопроект внес изменения в статьи 7 и 11 закона о потребительском кредите и в статью 9.1 федерального закона об ипотеке.

Для программ коллективного страхования будет действовать «период охлаждения» по аналогии с индивидуальными договорами страхования: в течение 14 календарных дней заемщик сможет отказаться от договора, написав заявление об исключении его из числа застрахованных лиц. Кредитор будет обязан вернуть все уплаченные в счет подключения средства в течение семи рабочих дней при отсутствии страхового случая, сообщила пресс-служба Банка России.

Кроме того, в законе нашли отражение предложения Банка России о возврате заемщику части уплаченной им стоимости страховки при досрочном погашении кредита и отказе от договора страхования. Предусматривается, что в этом случае уплаченная страховая премия должна быть возвращена заемщику – за вычетом той ее части, которая пропорциональна истекшему периоду страхования, если не произошло страхового случая.

Помимо этого, кредитор будет обязан информировать заемщика об особенностях присоединения к договору коллективного страхования, о возможности от него отказаться, а также о размере страховой премии и иных платежей (например, комиссий), из которых формируется стоимость этой услуги, либо о максимально возможном размере платежа, включающего страховую премию и иные платежи. В законе учтены предложения кредитных организаций об указании на связь между договором потребительского кредита (займа) и договором страхования.

Закон предусматривает применение указанных подходов также к ипотечным договорам.

Одновременно принятые поправки сохраняют подход, в соответствии с которым кредитор вправе увеличивать размер процентной ставки по кредиту в случае отказа заемщика от договора страхования. ■

Источник: asn-news.ru

Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 6 месяцев 2020 года

Марка автомобиля	Брест		Витебск		Гомель		Гродно		Минская обл.		Могилев		Минск		Всего		%
	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	
Ауди	10	10	4	4	2	2	6	6	4	4	3	3	1	1	30	30	8,5%
БМВ	2	2	2	2	2	2			2	1	1	1	3	3	12	11	3,4%
ВАЗ	2	2	15	15	13	13	2	2	15	13	20	20	2	2	69	67	19,4%
Вольво					2	2			1	1					3	3	0,8%
ГАЗ			2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	7	7	2,0%
Гранд Чероки			1	1											1	1	0,3%
Додж									1	1			2	2	3	3	0,8%
Дэу	1	1			1	1			1	1			1	1	4	4	1,1%
Ивеко			1	1							1	1	2	2	4	4	1,1%
Киа	1	1			1	1	1	1							3	3	0,8%
МАЗ	2	2											2	2	4	4	1,1%
Мазда	1	1			2	2	1	1					1	1	5	5	1,4%
Мерседес	3	3	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1	3	2	15	14	4,2%
Мицубиси					2	2	1	1					1	1	4	4	1,1%
Москвич									1	1					1	1	0,3%
Ниссан					3	3					3	3	3	3	9	9	2,5%
Опель	3	3	1	1	6	6	1	1	11	11	1	1	2	2	25	25	7,0%
Пежо			2	2			1	1	2	2			1	1	6	6	1,7%
Рено	3	3	4	4	5	5	2	2	3	3	1	1	1	1	19	19	5,4%
Сеат									1	1					1	1	0,3%
Ситроен			1	1					1	1	1	1			3	3	0,8%
Субару			1	1											1	1	0,3%
Сузуки							1	1							1	1	0,3%
Тойота							1	1	1	1					2	2	0,6%
Фиат			1	1	2	2							2	2	5	5	1,4%
Фольксваген	11	11	5	5	11	11	10	10	9	9	8	8	3	3	57	57	16,1%
Форд	4	4	4	4	2	2	2	2	1	1	2	2	4	4	19	19	5,4%
Хонда											1	1			1	1	0,3%
Хундай					1	1			1	0	1	1			3	2	0,8%
Шкода													1	1	1	1	0,3%
Других марок	3	3			1	1	2	2	4	4			2	2	12	12	3,4%
Другие ТС	1	1	7	7	3	3	2	2	7	7	3	3	2	2	25	25	7,0%
Всего	47	47	54	54	62	62	36	36	68	64	48	48	40	39	355	350	98,6%

Похищено
 Обнаружено

Источник: ГУУР КМ МВД РБ

Statistics

ИТОГ



Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за I полугодие 2020 года

За I полугодие 2020 года взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 737,7 млн рублей. Темп роста страховых взносов за I полугодие 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года составил 106,9 %.

По добровольным видам страхования за I полугодие 2020 года страховые взносы составили 472,8 млн рублей. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет 64,1 % (за I полугодие 2019 года – 62,7 %). В структуре страховых взносов по добровольным видам страхования на долю личного страхования приходится 42,7 %, имущественного страхования – 49,5 %, страхования ответственности – 5,6 %, комплексного страхования – 2,2 %.

Страховые взносы по обязательным видам страхования за I полугодие

2020 года собрано 264,9 млн рублей. Удельный вес обязательных видов страхования в общей сумме взносов составляет 35,9 % (за I полугодие 2019 года – 37,3 %), из них личное страхование – 32,9 % от суммы страховых взносов по обязательным видам страхования, имущественное – 12,2 %, страхование ответственности – 54,9 %.

За I полугодие 2020 года выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике составили 383,1 млн рублей, из них на долю добровольных видов страхования приходится 229,4 млн рублей (59,9 %), обязательных видов страхования – 153,7 млн рублей (40,1 %).

Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за I полугодие 2020 года составил 51,9 % (за I полугодие 2019 года – 48,4 %).

Общая сумма страховых резервов, сформированных страховыми организациями республики, по состоянию на 01.07.2020 г. составила 2 108,6 млн рублей. Страховые резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни, составляют 1 304,6 млн рублей, а по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, – 804,0 млн рублей (на 01.07.2019 г. – 1 041,6 млн рублей и 602,0 млн рублей соответственно).

Численность работников списочного состава и граждан, выполняющих работы по гражданско-правовым договорам, страховых организаций по состоянию на 01.07.2020 г. составила 14 367 человек, в том числе работников списочного состава – 8 841 человек (по состоянию на 01.07.2019 г. – 17 211 и 8 754 человека соответственно). ■

Структура страховых взносов и страховых выплат на 1 июля 2020 года

руб.

Вид страхования	Страховые взносы (премии)	В % к		Страховые выплаты	В % к	
		общей сумме взносов	соответствующему периоду прошлого года		общей сумме выплат	соответствующему периоду прошлого года
ВСЕГО	737 745 823	100,00	106,93	383 112 208	100,00	114,86
Добровольное страхование, всего	472 775 763	64,08	109,27	229 356 935	59,87	115,99
в том числе:						
1) личное страхование:	201 553 234	27,32	109,95	92 056 202	24,03	108,85
страхование жизни	54 953 719	7,45	120,13	21 446 669	5,60	83,24
страхование дополнительной пенсии	38 220 185	5,18	122,61	9 604 616	2,51	159,20
страхование медицинских расходов	81 094 057	10,99	112,59	48 330 076	12,62	120,07
прочие (страхование от несчастных случаев и др.)	27 285 273	3,70	79,40	12 674 841	3,31	101,23
2) имущественное страхование:	234 105 518	31,73	103,77	131 620 471	34,36	123,65
страхование имущества предприятий	100 336 456	13,60	107,64	67 766 723	17,69	113,02
страхование имущества граждан	82 480 796	11,18	98,51	41 342 596	10,79	115,88
страхование грузов	5 224 168	0,71	114,62	1 496 119	0,39	301,31
страхование предпринимательского риска	30 871 681	4,18	100,01	20 292 463	5,30	198,87
прочие (страхование строительно-монтажных рисков и др.)	15 192 417	2,06	114,79	722 570	0,19	678,55
3) страхование ответственности	26 618 633	3,61	112,05	3 844 615	1,00	57,14
4) комплексное страхование	10 498 378	1,42	—	1 835 647	0,48	—
Обязательное страхование, всего	264 970 060	35,92	103,01	153 755 273	40,13	113,21
в том числе:						
1) имущественное страхование:	35 831 281	4,86	125,39	6 895 120	1,80	135,37
страхование строений, принадлежащих гражданам	14 517 253	1,97	109,57	2 407 467	0,63	131,93
обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы	21 314 028	2,89	139,07	4 487 653	1,17	137,28
2) личное страхование:	98 425 781	13,34	109,26	68 133 490	17,78	111,25
медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в РФ	3 649 581	0,49	92,20	764 273	0,20	98,66
страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	94 508 732	12,81	110,40	67 104 678	17,52	111,88
обязательное государственное страхование (предусмотренное в законодательстве обязательное страхование жизни, здоровья и (или) имущества граждан за счет средств соответствующего бюджета)	267 468	0,04	51,45	264 539	0,07	53,94
3) страхование ответственности:	130 712 998	17,72	94,33	78 726 663	20,55	113,31
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	96 661 147	13,10	110,82	63 492 651	16,57	112,97
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (договоры страхования "Зеленая карта")	29 079 019	3,94	65,23	14 329 348	3,74	112,80
страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами	1 667 894	0,23	56,47	511 064	0,13	94,06
страхование ответственности коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением	107 502	0,01	35,44	173 317	0,05	1 397,27
страхование гражданской ответственности временных (антикризисных) управляющих в производстве по делу об экономической несостоятельности (банкротстве)	108 580	0,01	97,16	206 644	0,05	1 832,28
страхование гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью, связанной с эксплуатацией отдельных объектов	2 956 926	0,40	89,83	13 639	0,00	266,80
страхование гражданской ответственности перевозчика при перевозке опасных грузов	131 930	0,02	119,89	—	—	—

Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 июля 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	339 944 471	333 033 821	179 761 315	178 236 966	43 719 725	25 012 349
2	ЗАСО «Промтрансинвест»	66 457 019	52 059 226	34 156 978	33 855 549	2 867 401	1 387 652
3	ЗАСО «Белнефтехстрах»	60 792 077	60 024 882	28 500 655	27 706 577	6 425 725	4 485 358
4	ЗАСО «ТАСК»	50 443 926	49 758 736	35 392 889	35 367 246	3 553 605	2 665 875
5	«Белэксимгарант»	40 747 488	34 985 012	26 804 173	19 204 526	23 838 680	16 425 553
6	СООО «Белкоопстрах»	19 461 908	16 942 652	10 383 125	9 778 187	69 039	63 711
7	ЗАО «СК "Белросстрах"»	18 548 528	18 289 236	9 675 156	9 731 026	5 624 611	4 182 553
8	СБА ЗАСО «Купала»	11 261 885	8 218 194	5 484 840	4 111 973	4 002 891	3 090 849
9	ЗАО «СК "ЭРГО"»	10 219 495	9 887 377	7 136 621	7 852 750	(311 203)	(349 358)
10	ЗАСО «Имклива Иншуранс»	7 046 845	7 144 194	3 265 727	3 267 094	8 307 356	6 329 257
11	ЗАСО «КЕНТАВР»	6 642 434	6 844 210	5 085 524	5 266 281	585 011	30 705
12	УСП «БелВЭБ Страхование»	6 565 818	6 523 753	3 761 553	4 503 212	1 153 338	869 885
13	ЗСАО «Ингосстрах»	6 440 025	5 951 660	2 652 367	2 607 549	2 341 063	1 845 828
14	Государственное предприятие «Белорусская национальная перестраховочная организация»	—	44 775 348	—	19 947 971	6 556 768	4 180 702
15	Государственное предприятие «Стравита»	64 507 351	64 507 351	23 023 137	23 023 137	1 378 575	1 378 575
16	СООО «ПриорЛайф»	28 666 553	28 666 553	8 028 148	8 028 148	4 331 695	3 600 053
17	ОАСО «МЕГА ПОЛИС» ²	—	—	—	—	—	—
18	ЗАСО «Дельта Страхование» ³	—	—	—	—	—	—
19	ОАСО «Би энд Би иншуранс Ко» ⁴	—	—	—	—	—	—
20	ОАСО «Пенсионные гарантии» ⁵	—	—	—	—	—	—

¹ Отрицательные числовые значения показателей указаны в круглых скобках.

² С 13 марта 2017 г. находится в процессе ликвидации.

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

⁴ 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 иншуранс Ко».

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

Источник: Главное управление страхового надзора Министерства финансов РБ

Figures

ПАРАЛЛЕЛИ

Рейтинг стран мира по доле страховых премий к ВВП за 2019 год

%

Место	Страна	Регион	Общий показатель	Не жизнь	Жизнь
1	Тайвань	Азия	19,97	3,46	16,51
2	Гонконг	Азия	19,74	1,48	18,26
3	Каймановы острова	Лат. Америка	19,18	18,48	0,71
4	ЮАР	Африка	13,40	2,67	10,73
5 (17)	США	Сев. Америка	11,43	8,51	2,92
6 (5)	Южная Корея	Азия	10,78	4,95	5,84
7	Дания	Европа	10,68	2,72	7,96
8 (16)	Намибия	Африка	10,44	2,14	8,31
9 (6)	Великобритания	Европа	10,30	2,31	7,99
10 (8)	Финляндия	Европа	10,17	1,87	8,30
11 (9)	Нидерланды	Европа	9,22	7,63	1,59
12 (10)	Франция	Европа	9,21	3,24	5,98
13 (11)	Япония	Азия	9,00	2,31	6,69
14 (12)	Швейцария	Европа	8,38	4,09	4,30
15 (13)	Италия	Европа	8,33	2,18	6,15
16 (15)	Канада	Сев. Америка	7,67	4,60	3,07
17 (14)	Сингапур	Азия	7,55	1,59	5,96
18	Ирландия	Европа	7,51	1,81	5,70
19	Швеция	Европа	7,22	1,83	5,39
20 (23)	Германия	Европа	6,33	3,69	2,64
21	Багамские острова	Лат. Америка	6,20	4,65	1,55
22	Макао	Азия	6,15	0,61	5,54
23 (22)	Бельгия	Европа	5,96	2,51	3,45
24 (20)	Португалия	Европа	5,75	2,45	3,29
25 (35)	Тринидад и Тобаго	Лат. Америка	5,73	3,00	2,74
26 (28)	Ямайка	Лат. Америка	5,37	3,24	2,13
27	Новая Зеландия	Океания	5,14	4,29	0,85
28 (26)	Испания	Европа	5,10	2,88	2,21
29 (30)	Словения	Европа	5,05	3,54	1,51
30 (25)	Таиланд	Азия	4,99	1,71	3,28
31 (24)	Австралия	Океания	4,95	3,44	1,52
32 (37)	Мальта	Европа	4,91	1,32	3,59
33 (34)	Норвегия	Европа	4,73	1,76	2,97
34 (31)	Малайзия	Азия Европа	4,72	1,37	3,35
35 (32)	Чили	Лат. Америка	4,69	1,89	2,80
36	Люксембург	Европа	4,53	1,69	2,84
37 (33)	Австрия	Европа	4,42	3,05	1,37
38	Китай	Азия	4,30	2,01	2,30
39	Кипр	Европа	4,05	2,31	1,75
40 (41)	Бразилия	Лат. Америка	4,03	1,78	2,25
41 (42)	Марокко	Африка	3,89	2,14	1,75
42 (43)	Индия	Азия	3,76	0,94	2,82
43 (45)	ОАЭ	Азия	3,13	2,47	0,65
44	Ливан	Азия	2,85	2,01	0,83
45 (48)	Чехия	Европа	2,83	1,93	0,91

46 (47)	Колумбия	Лат. Америка	2,82	1,91	0,91
47 (51)	Уругвай	Лат. Америка	2,74	1,61	1,13
48 (46)	Польша	Европа	2,68	2,02	0,66
49 (63)	Иран	Азия	2,66	2,24	0,42
50 (49)	Хорватия	Европа	2,64	1,87	0,77
51 (53)	Венгрия	Европа	2,43	1,35	1,08
52 (59)	Мексика	Азия	2,42	1,29	1,13
53 (57)	Болгария	Европа	2,42	2,12	0,29
54 (50)	Панама	Лат. Америка	2,33	1,73	0,60
55 (54)	Кения	Африка	2,32	1,33	0,99
56 (58)	Коста-Рика	Лат. Америка	2,29	1,92	0,37
57 (60)	Греция	Европа	2,25	1,21	1,04
58 (52)	Вьетнам	Азия	2,24	0,80	1,43
59 (56)	Словакия	Европа	2,21	1,38	0,83
60 (61)	Тунис	Африка	2,15	1,69	0,46
61 (55)	Аргентина	Лат. Америка	2,07	1,78	0,28
62 (64)	Индонезия	Азия	1,99	0,58	1,41
63 (66)	Бахрейн	Азия	1,95	1,61	0,34
64 (65)	Сербия	Европа	1,93	1,48	0,45
65 (62)	Иордания	Азия	1,89	1,63	0,26
66 (68)	Перу	Лат. Америка	1,84	0,93	0,90
67	Филиппины	Азия	1,72	0,54	1,18
68 (69)	Эквадор	Лат. Америка	1,66	1,26	0,40
69 (71)	Доминикана	Лат. Америка	1,54	1,30	0,24
70 (73)	Украина	Европа	1,52	1,40	0,12
71 (75)	Турция	Европа	1,45	1,23	0,22
72 (70)	Россия	Европа	1,35	0,97	0,37
73 (72)	Оман	Азия	1,32	1,15	0,18
74 (77)	Саудовская Аравия	Азия	1,27	1,24	0,03
75 (78)	Шри-Ланка	Азия	1,25	0,70	0,55
76	Гватемала	Лат. Америка	1,20	0,94	0,26
77 (79)	Румыния	Европа	1,16	0,94	0,21
78 (80)	Беларусь	Европа	1,06	0,94	0,13
79 (81)	Кувейт	Азия	0,98	0,85	0,13
80 (82)	Пакистан	Азия	0,88	0,27	0,61
81 (83)	Алжир	Африка	0,74	0,67	0,07
82	Куба	Лат. Америка	0,73	0,61	0,12
83	Катар	Азия	0,72	0,69	0,03
84 (85)	Казахстан	Азия	0,69	0,47	0,22
85 (84)	Египет	Африка	0,63	0,34	0,29
86	Бангладеш	Азия	0,49	0,15	0,34
87	Лихтенштейн	Европа	0,36	0,02	0,35
88	Нигерия	Африка	0,34	0,18	0,17
89 (29)	Израиль	Азия	-	2,20	2,69
Средний показатель по Сев. Америке			11,15	8,21	2,93
Средний показатель по развитым странам Европы			7,71	3,07	4,64
Средний показатель по развивающимся странам Европы			1,94	1,19	0,74
Средний показатель по развитым странам Азии			9,63	2,96	6,67
Средний показатель по развивающимся странам Азии			3,89	1,64	2,25
Средний показатель по Лат. Америке и Карибскому бассейну			3,02	1,60	1,43
Мировой средний показатель			7,23	3,88	3,35

* Зеленым цветом выделены лидеры роста по месту в рейтинге в сравнении с прошлым годом, красным – лидеры падения, в скобках указаны рейтинговые места 2018 года, если было изменение позиции.

Источник: Sigma No. 4/2020

Statistics

ОПЕРАТИВНЫЕ ИТОГИ

Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами

№ п/п	Наименование страхового брокера	Сумма страховых взносов, руб.		Темп прироста, %
		I полугодие 2020 г.	I полугодие 2019 г.	
1	ООО «Страховой брокер Атлант-М»	8 269 713	2 790 998	196,3%
2	ООО Страховой брокер «СТЕ-страхование»	4 481 389	6 309 700	-29,0%
3	УП «Страховой Брокер РБЛ»	4 377 416	3 119 167	40,3%
4	ООО «Страховой брокер Белополис Плюс»	3 881 791	3 052 587	27,2%
5	ООО «ПаритетСтрахования»	2 475 531	1 443 532	71,5%
6	ООО «Страховой брокер Автокаско ПЛЮС»	2 082 370	1 910 988	9,0%
7	ООО «Форвард-Брокер»	1 379 362	1 351 300	2,1%
8	ООО «Страховой брокер "СитиБрокер"»	1 313 489	1 142 414	15,0%
9	ООО «СтрахЭкспертГрупп»	1 246 017	881 803	41,3%
10	ООО «ПраймКонсалт Страховой Брокер»	1 030 209	973 098	5,9%
11	ООО «Страховой брокер "ГарантИншуренс плюс"»	1 029 353	997 205	3,2%
12	ООО Страховой брокер «Стабильное завтра»	1 017 303	475 234	114,1%
13	ООО «Универсальный страховой брокер»	1 006 218	596 963	68,6%
14	ООО «Страховой брокер "Максирента"»	861 385	471 194	82,8%
15	ООО «Страховой брокер ОллИншуренс»	831 001	—	—
16	ООО «Страховой брокер Эксинс»	819 491	503 190	62,9%
17	ООО «Альфа-Брокер»	799 910	738 708	8,3%
18	ООО «Страховой брокер Южный полис»	709 221	1 051 205	-32,5%
19	ООО «Страховой брокер «"Страховая экспертиза плюс"»	484 722	613 728	-21,0%
20	ООО «Страховой брокер "Технологии страхования"»	399 300	132 269	201,9%
21	ООО «Страховой брокер "Альянс"»	314 808	411 347	-23,5%
22	ООО «Страховой брокер "Центр страхования"»	255 225	217 360	17,4%
23	ООО «Страховой брокер Спорт Капитал»	246 827	347 330	-28,9%
24	ООО СБ «ПремиумЛайф»	233 311	1 758	многокр.
25	ООО Страховой брокер «СтарЛайф СИ» ¹	232 899	1 350 180	-82,8%
26	ООО «Страховой брокер Юник маклер»	15 050	—	—
27	ООО Страховой брокер «Экспресс Страхование»	9 926	—	—
28	ООО Страховой брокер «ДСД- Страхование»	—	—	—
29	ООО Страховой брокер «Студия Страхования»	—	—	—
30	ООО «ЭкСпорт страховой брокер» ²	—	601 831	-100,0%
31	ООО «Страховой брокер «Опция» ³	—	—	—
	ООО «Идея Брокер»	—	3 336 061	-100,0%
	ООО «Страховой брокер "ЮНИБРОКЕР"»	—	605	-100,0%
ИТОГО		39 803 237	34 821 755	14,3%
Доля взносов в видах добровольного страхования, %		8,4	8,0	

¹ С 24.04.2020 находится в процессе ликвидации.

² С 16.11.2019 находится в процессе ликвидации.

³ С 29.05.2020 возбуждено производство по делу об экономической несостоятельности (банкротстве), открыто конкурсное производство.

Источник: по данным Министерства финансов Республики Беларусь

Personal insurance

ОБЗОР

Добровольное личное страхование

Страховые взносы

В 2019 году по добровольному личному страхованию (без учета страхования жизни и дополнительной пенсии) было начислено 194 184,0 тыс. руб. страховых взносов. По сравнению с 2018 годом, когда было начислено 160 808,8 тыс. руб., при-

рост составил 20,8%. В долларовом эквиваленте данный показатель оказался на уровне 17,6%. Страховые взносы по договорам, заключенным с физическими лицами, составили 38,9% от общей суммы взносов по личному страхованию (в 2018 году – 43,8%).

В сегменте добровольного личного страхования преобладают четыре основных вида:

- страхование от несчастных случаев;
- страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу;

Рис. 1. Динамика страховых взносов по личному страхованию за 2015-2019 гг.

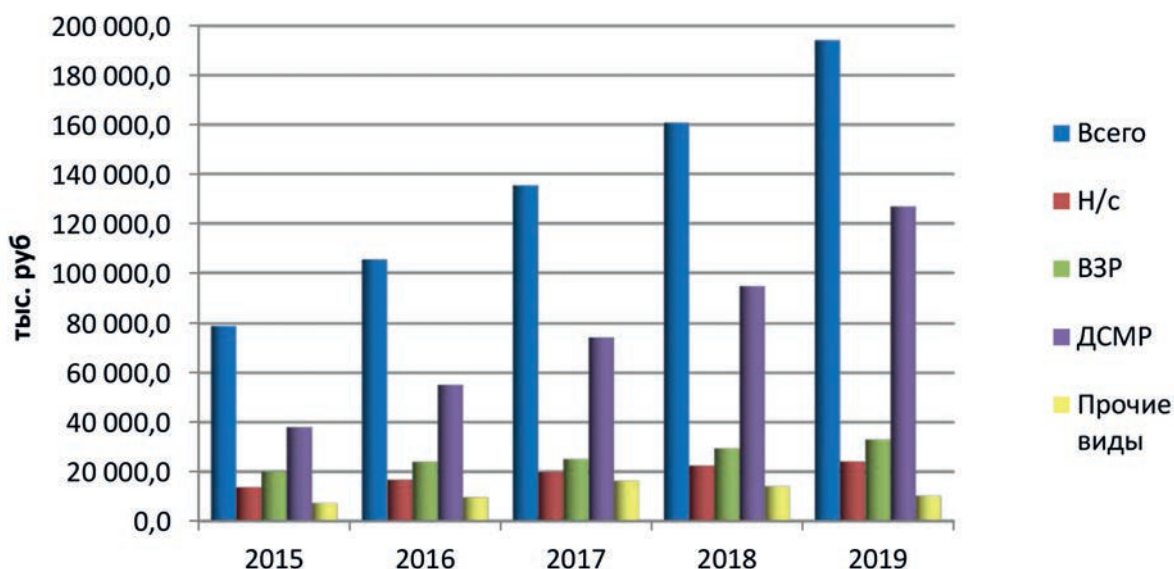


Таблица 1. Структура взносов по личному страхованию

Вид страхования	Начислено взносов в 2019 г., тыс. руб.	Начислено взносов в 2018 г., тыс. руб.	Темп прироста 2019/2018, %	Удельный вес в добровольном личном страховании в 2019 г., %
От несчастных случаев (н/с)	24 116,2	22 446,9	7,4	12,4
От н/с и болезней на время поездки за границу	32 993,2	29 441,2	12,1	17,0
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей	603,5	2 044,1	-70,5	0,3
Медицинских расходов	126 870,0	94 856,5	33,7	65,3
Водителей и пассажиров от несчастных случаев	2 653,7	699,5	279,4	1,4
Прочие виды	6 947,4	11 320,6	-38,6	3,6
ВСЕГО	194 184,0	160 808,8	20,8	100,0

Таблица 2. Структура заключенных договоров по личному страхованию

Вид страхования	Заключено договоров за 2019 г., единиц	Заключено договоров за 2018 г., единиц	Темп прироста 2019/2018, %	Удельный вес в общем количестве в 2019 г., %
От несчастных случаев, в том числе:	680 516	1 139 652	-40,3	26,6
с физическими лицами	672 589	1 132 597	-40,6	26,3
с юридическими лицами	7 927	7 055	12,4	0,3
От н/с и болезней на время поездки за границу, в том числе:	1 495 799	1 406 845	6,3	58,5
с физическими лицами	1 293 400	1 251 322	3,4	50,6
с юридическими лицами	202 399	155 523	30,1	7,9
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей, в том числе:	5 880	13 909	-57,7	0,2
с физическими лицами	5 880	13 909	-57,7	0,2
с юридическими лицами	0	0	-	0,0
Медицинских расходов, в том числе:	86 610	82 602	4,9	3,4
с физическими лицами	80 225	76 251	5,2	3,1
с юридическими лицами	6 385	6 351	0,5	0,2
Водителей и пассажиров от несчастных случаев, в том числе:	71 567	33 812	111,7	2,8
с физическими лицами	67 384	29 626	127,4	2,6
с юридическими лицами	4 183	4 186	-0,1	0,2
Прочие виды, в том числе:	218 187	317 260	-31,2	8,5
с физическими лицами	216 633	314 712	-31,2	8,5
с юридическими лицами	1 554	2 548	-39,0	0,1
ВСЕГО	2 558 559	2 994 080	-14,5	100,0

Рис. 2. Динамика числа застрахованных и количества заключенных договоров личного страхования за 2015-2019 гг.



- страхование от несчастных случаев и болезней кредитополучателей;
- страхование медицинских расходов.

Вместе эти четыре вида страхования аккумулируют около 95,0% страховых взносов по добровольному личному страхованию (без учета

страхования жизни и дополнительной пенсии).

На протяжении последних лет добровольное страхование медицинских расходов сохраняет лидерство по объему начисленных взносов среди видов личного страхования без учета страхования жизни и дополнительной

пенсии. Удельный вес данного вида страхования с 2015 по 2019 годы увеличился с 48,2% до 65,3%.

Договоры страхования

Всего по добровольному личному страхованию за 2019 год заключено 2 558 559 договоров, из которых 8,7%

Таблица 3. Число застрахованных человек по добровольному личному страхованию

Вид страхования	Число застрахованных за 2019 г., человек	Число застрахованных за 2018 г., человек	Темп прироста 2019/2018, %	Удельный вес в общем количестве в 2019 г., %
От несчастных случаев, в том числе:	923 678	977 801	-5,5	35,2
с физическими лицами	704 227	764 295	-7,9	26,8
с юридическими лицами	219 451	213 506	2,8	8,4
От н/с и болезней на время поездки за границу, в том числе:	990 111	902 814	9,7	37,7
с физическими лицами	879 835	810 875	8,5	33,5
с юридическими лицами	110 276	91 939	19,9	4,2
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей, в том числе:	23 588	31 422	-24,9	0,9
с физическими лицами	23 588	31 422	-24,9	0,9
с юридическими лицами	0	0	-	0,0
Медицинских расходов, в том числе:	524 500	463 856	13,1	20,0
с физическими лицами	79 271	73 973	7,2	3,0
с юридическими лицами	445 229	389 883	14,2	17,0
Водителей и пассажиров от несчастных случаев, в том числе:	50 435	29 625	70,2	1,9
с физическими лицами	45 990	25 328	81,6	1,8
с юридическими лицами	4 445	4 297	3,4	0,2
Прочие виды, в том числе:	111 550	91 605	21,8	4,3
с физическими лицами	97 245	78 792	23,4	3,7
с юридическими лицами	14 305	12 813	11,6	0,5
ВСЕГО	2 623 862	2 497 123	5,1	100,0

Таблица 4. Структура страховых выплат по личному страхованию

Вид страхования	Выплачено в 2019 г., тыс. руб.	Выплачено в 2018 г., тыс. руб.	Темп прироста 2019/2018, %	Удельный вес в добровольном личном страховании в 2019 г., %
От несчастных случаев	10 497,7	9 748,3	7,7	9,4
От н/с и болезней на время поездки за границу	12 187,0	9 898,2	23,1	10,9
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей	352,8	489,0	-27,9	0,3
Медицинских расходов	86 480,0	64 207,7	34,7	77,4
Водителей и пассажиров от несчастных случаев	31,4	4,5	597,8	0,0
Прочие виды	2 258,3	3 067,2	-26,4	2,0
ВСЕГО	111 807,2	87 414,9	27,9	100,0

составили договоры, заключенные с юридическими лицами (против 5,9% в 2018 году). По сравнению с 2018 годом количество заключенных договоров снизилось на 14,5%. Стоит отметить, что уменьшение количества договоров наблюдается практически по всем видам личного страхования, за исключением добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за грани-

цу, страхования медицинских расходов, а также страхования водителей и пассажиров от несчастных случаев.

Вместе с тем, по итогам 2019 года, число застрахованных лиц по договорам личного страхования увеличилось на 5,1%.

Ответственность страховщиков по заключенным в 2019 году договорам

добровольного личного страхования составила 203 175,4 млн руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 13,2%. Средняя страховая сумма по договору страхования от несчастных случаев с физическим лицом в 2019 году составила 3,3 тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом более чем в 1,6 раза. Аналогичный показатель по договору с юридическим лицом составил 161,6



Таблица 5. Структура страховых случаев по личному страхованию

Вид страхования	Кол-во выплат в 2019 году	В том числе по страховым случаям и видам выплат					
		смерть застрахованного лица	утрата общей трудоспособности		оплата медицинских услуг	прочие	возврат страховых взносов
			постоянная	временная			
От несчастных случаев	57 778	150	132	56 692	0	147	657
От н/с и болезней на время поездки за границу	35 648	24	0	2 540	27 938	1 560	3 586
От несчастных случаев и болезней кредитополучателей	796	28	7	48	0	1	712
Медицинских расходов	1 698 256	0	0	1	1 254 992	438 224	5 039
Водителей и пассажиров от несчастных случаев	245	0	0	29	0	18	198
Прочие виды личного страхования	5 734	161	87	1 095	3	167	4 221
ВСЕГО	1 798 457	363	226	60 405	1 282 933	440 117	14 413

тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 5,8%.

Средняя страховая сумма по договору страхования медицинских расходов с физическим лицом в 2019 году составила 4,7 тыс. руб., увеличившись по сравнению с прошлым годом на 67,9%. Аналогичный показатель по договору с юридическим лицом составил 658,0 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2018 годом на 26,3%.

Страховые выплаты

В 2019 году по добровольному личному страхованию было произведено 1 798 457 выплат на сумму 111 807,2 тыс. руб. Уровень выплат немного вырос по сравнению с прошлым годом и составил 57,6%.

По страхованию от несчастных случаев уровень выплат в 2019 году составил 43,5% (в 2018 году – 43,4%), по

страхованию от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу – 36,9%, а в 2018 году – 33,6%, по страхованию медицинских расходов – 68,2%, в 2017 году – 67,7%. ■

*Материал подготовила
Евгения Шанина*

Statistics

ИТОГИ



Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев жилых помещений

№	Название страховой организации	Начислено взносов за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	1 413,3	1 366,5	1,0	82,1	95 495	96 281	-786
2	Белнефтестрах	142,5	140,8	1,0	8,3	8 095	8 412	-317
3	Белросстрах	109,5	96,6	1,1	6,4	1 975	1 848	127
4	ЭРГО	23,9	13,5	1,8	1,4	259	180	79
5	Белкоопстрах	12,1	19,4	0,6	0,7	1 082	1 676	-594
6	Промтрансинвест	9,1	7,9	1,2	0,5	300	266	34
7	Имклива Иншуранс	5,0	4,8	1,0	0,3	466	474	-8
8	Купала	3,3	3,6	0,9	0,2	90	95	-5
9	Ингосстрах	2,5	2,9	0,9	0,1	52	58	-6
10	КЕНТАВР	1,0	1,4	0,7	0,1	11	15	-4
ИТОГО		1 722,2	1 657,4	1,0	100,0	107 825	109 305	-1 480

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Кол-во выплат за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат I полугодия 2020 г., %	Уровень выплат I полугодия 2019 г., %
1	Белгосстрах	301,6	327,2	0,9	881	1 006	-125	21,3	23,9
2	Белнефтестрах	19,6	22,8	0,9	76	88	-12	13,8	16,2
3	Белросстрах	7,9	5,0	1,6	15	11	4	7,2	5,2
4	ЭРГО	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
5	Белкоопстрах	6,3	5,4	1,2	12	15	-3	52,1	27,8
6	Промтрансинвест	5,0	0,1	50,0	3	2	1	54,9	1,3
7	Имклива Иншуранс	1,3	2,7	0,5	5	11	-6	26,0	56,3
8	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
9	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
10	КЕНТАВР	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		341,7	363,2	0,9	992	1 133	-141	19,8	21,9

Добровольное страхование имущества и строений граждан

№	Страховая организация	Начислено взносов за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодию 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за I полугодие 2020 г.	Кол-во заключенных договоров за I полугодие 2019 г.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	24 881,6	23 467,0	1,1	91,9	703 879	709 994	-6 115
2	Белросстрах	1 071,5	986,6	1,1	4,0	4 173	4 337	-164
3	Белнефтестрах	451,4	513,8	0,9	1,7	11 209	12 077	-868
4	Промтрансинвест	209,9	207,9	1,0	0,8	1 935	1 857	78
5	ТАСК	126,4	100,5	1,3	0,5	951	764	187
6	Белкоопстрах	84,2	123,5	0,7	0,3	2 420	3 723	-1 303
7	Купала	81,2	78,2	1,0	0,3	424	452	-28
8	Имклива Иншуранс	63,4	103,8	0,6	0,2	1 058	1 358	-300
9	ЭРГО	40,0	32,9	1,2	0,1	101	94	7
10	Ингосстрах	35,5	31,9	1,1	0,1	254	262	-8
11	КЕНТАВР	20,0	23,6	0,8	0,1	32	38	-6
12	БелВЭБ Страхование	5,6	6,0	0,9	0,0	21	18	3
ИТОГО		27 070,7	25 675,7	1,1	100,0	726 457	734 974	-8 517

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодию 2019 г., раз	Кол-во выплат за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за I полугодие 2020 г., %	Уровень выплат за I полугодие 2019 г., %
1	Белгосстрах	4 942,9	4 484,6	1,1	13 226	9 847	3 379	19,9	19,1
2	Белросстрах	81,9	82,9	1,0	78	79	-1	7,6	8,4
3	Белнефтестрах	134,1	128,0	1,0	302	366	-64	29,7	24,9
4	Промтрансинвест	124,8	10,7	11,7	29	23	6	59,5	5,1
5	ТАСК	5,1	11,4	0,4	7	9	-2	4,0	11,3
6	Белкоопстрах	354,0	31,5	11,2	47	78	-31	420,4	25,5
7	Купала	1,4	5,9	0,2	3	7	-4	1,7	7,5
8	Имклива Иншуранс	7,4	30,6	0,2	24	40	-16	11,7	29,5
9	ЭРГО	4,7	2,5	1,9	1	1	0	11,8	7,6
10	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
11	КЕНТАВР	0,0	0,6	0,0	0	2	-2	0,0	2,5
12	БелВЭБ Страхование	0,0	0,3	0,0	0	1	-1	0,0	5,0
ИТОГО		5 656,3	4 789,0	1,2	13 717	10 453	3 264	20,9	18,7

Добровольное страхование имущества юридических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за I полугодие 2020 г.	Кол-во заключенных договоров за I полугодие 2019 г.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	11 583,5	10 389,5	1,1	49,7	3 807	4 025	-218
2	TACK	4 287,2	3 752,5	1,1	18,4	1 551	1 716	-165
3	Белнефтестрах	1 501,3	3 825,7	0,4	6,4	1 250	1 407	-157
4	Промтрансинвест	1 387,9	1 403,1	1,0	6,0	4 788	4 300	488
5	Белкоопстрах	1 048,5	914,2	1,1	4,5	1 330	1 425	-95
6	Белэксимгарант	931,8	1 138,5	0,8	4,0	540	415	125
7	Белросстрах	672,8	623,7	1,1	2,9	733	794	-61
8	Купала	583,1	305,7	1,9	2,5	410	411	-1
9	БелВЭБ Страхование	536,8	523,1	1,0	2,3	427	361	66
10	Ингосстрах	472,4	183,7	2,6	2,0	49	58	-9
11	ЭРГО	211,6	263,3	0,8	0,9	407	386	21
12	КЕНТАВР	71,0	75,9	0,9	0,3	101	115	-14
13	Имклива Иншуранс	3,8	1,5	2,5	0,0	3	4	-1
ИТОГО		23 291,7	23 400,4	1,0	100,0	15 396	15 417	-21

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Кол-во выплат за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за I полугодие 2020 г., %	Уровень выплат за I полугодие 2019 г., %
1	Белгосстрах	3 133,7	3 989,3	0,8	1 797	1 492	305	27,1	38,4
2	TACK	1 542,2	332,4	4,6	179	178	1	36,0	8,9
3	Белнефтестрах	982,5	682,6	1,4	1 645	1 741	-96	65,4	17,8
4	Промтрансинвест	227,0	181,4	1,3	609	464	145	16,4	12,9
5	Белкоопстрах	103,3	198,1	0,5	46	68	-22	9,9	21,7
6	Белэксимгарант	53,3	24,8	2,1	80	101	-21	5,7	2,2
7	Белросстрах	55,7	57,4	1,0	51	47	4	8,3	9,2
8	Купала	126,3	6,4	19,7	3	7	-4	21,7	2,1
9	БелВЭБ Страхование	64,6	25,0	2,6	34	19	15	12,0	4,8
10	Ингосстрах	19,8	0,0	-	8	0	8	4,2	0,0
11	ЭРГО	11,3	6,9	1,6	67	46	21	5,3	2,6
12	КЕНТАВР	84,7	179,8	0,5	83	349	-266	119,3	236,9
13	Имклива Иншуранс	0,0	0,1	0,0	0	1	-1	0,0	6,7
ИТОГО		6 404,4	5 684,2	1,1	4 602	4 513	89	27,5	24,3

Добровольное комплексное страхование имущества и гражданской ответственности его пользователей

№	Название страховой организации	Начислено взносов за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	5 918,5	4 719,5	1,3	83,9	137 101	114 294	22 807
2	Промтрансинвест	402,0	327,8	1,2	5,7	8 735	7 945	790
3	Белнефтестрах	252,3	38,6	6,5	3,6	2 457	278	2 179
4	Белкоопстрах	129,4	46,9	2,8	1,8	2 233	817	1 416
5	Имклива Иншуранс	110,4	214,2	0,5	1,6	1 482	1 723	-241
6	TACK	96,1	66,5	1,4	1,4	1 741	1 327	414
7	Купала	83,0	44,6	1,9	1,2	735	450	285
8	КЕНТАВР	43,3	25,2	1,7	0,6	803	405	398
9	Ингосстрах	5,5	5,6	1,0	0,1	175	202	-27
10	БелВЭБ Страхование	5,3	0,4	13,3	0,1	51	5	46
11	ЭРГО	4,5	2,8	1,6	0,1	18	13	5
12	Белросстрах	0,5	0,0	-	0,0	3	0	3
ИТОГО		7 050,8	5 492,1	1,3	100,0	155 534	127 459	28 075

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения, за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Кол-во выплат за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат I полугодия 2020 г., %	Уровень выплат I полугодия 2019 г., %
1	Белгосстрах	1 366,3	1 149,1	1,2	3 853	3 254	599	23,1	24,3
2	Промтрансинвест	104,4	131,5	0,8	267	375	-108	26,0	40,1
3	Белнефтестрах	77,2	0,0	-	57	0	57	30,6	0,0
4	Белкоопстрах	16,4	0,7	23,4	46	6	40	12,7	1,5
5	Имклива Иншуранс	2,9	15,6	0,2	11	66	-55	2,6	7,3
6	TACK	15,5	20,6	0,8	38	49	-11	16,1	31,0
7	Купала	6,9	63,4	0,1	15	19	-4	8,3	142,2
8	КЕНТАВР	5,1	1,4	3,6	10	5	5	11,8	5,6
9	Ингосстрах	2,0	1,0	2,0	5	4	1	36,4	17,9
10	БелВЭБ Страхование	3,5	0,1	35,0	1	1	0	66,0	25,0
11	ЭРГО	0,6	0,0	-	1	0	1	13,3	0,0
12	Белросстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	-
ИТОГО		1 600,8	1 383,4	1,2	4 304,0	3 779,0	525	22,7	25,2

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 I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц за I полугодие 2020 г.	Кол-во застрахованных лиц за I полугодие 2019 г.	Рост кол-ва застрахованных лиц
1	Белгосстрах	9 877,8	9 754,9	1,0	53,9	570 468	727 209	-156 741
2	Белнефтестрах	2 675,9	923,9	2,9	14,6	51 700	50 134	1 566
3	ТАСК*	1 785,5	1 044,0	1,7	9,8	21 794	23 245	-1 451
4	Купала**	1 324,8	1 247,0	1,1	7,2	2 765	5 471	-2 706
5	Промтрансинвест	938,0	634,7	1,5	5,1	48 909	39 554	9 355
6	Белросстрах	493,9	394,8	1,3	2,7	4 144	3 768	376
7	Ингосстрах	339,3	21,5	15,8	1,9	1 261	149	1 112
8	Имклива Иншуранс	293,8	536,2	0,5	1,6	15 618	79 481	-63 863
9	Белкоопстрах	265,7	333,9	0,8	1,5	14 998	13 212	1 786
10	БелВЭБ Страхование	116,9	90,4	1,3	0,6	1 896	803	1 093
11	ЭРГО	111,6	71,4	1,6	0,6	562	165	397
12	Белэксимгарант	51,5	27,7	1,9	0,3	1 969	1 366	603
13	КЕНТАВР	35,0	7,9	4,4	0,2	914	427	487
ИТОГО		18 309,7	15 088,3	1,2	100,0	736 998	944 984	-207 986

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Кол-во выплат за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат I полугодие 2020 г., %	Уровень выплат I полугодие 2019 г., %
1	Белгосстрах	3 697,6	3 917,0	0,9	18 637	20 736	-2 099	37,4	40,2
2	Белнефтестрах	686,6	481,4	1,4	2 912	3 294	-382	25,7	52,1
3	ТАСК*	173,7	112,7	1,5	482	485	-3	9,7	10,8
4	Купала**	510,6	11,0	46,4	136	61	75	38,5	0,9
5	Промтрансинвест	370,1	294,9	1,3	2 464	1 564	900	39,5	46,5
6	Белросстрах	73,6	84,8	0,9	195	236	-41	14,9	21,5
7	Ингосстрах	55,1	0,2	275,5	27	2	25	16,2	0,9
8	Имклива Иншуранс	49,5	56,5	0,9	123	506	-383	16,8	10,5
9	Белкоопстрах	110,7	104,4	1,1	499	592	-93	41,7	31,3
10	БелВЭБ Страхование	25,5	47,0	0,5	32	44	-12	21,8	52,0
11	ЭРГО	41,9	0,0	-	3	0	3	37,5	0,0
12	Белэксимгарант	8,9	3,4	2,6	30	32	-2	17,3	12,3
13	КЕНТАВР	2,9	1,0	2,9	8	5	3	8,3	12,7
ИТОГО		5 806,7	5 114,3	1,1	25 548	27 557	-2 009	31,7	33,9

* максимально возможное количество застрахованных лиц по добровольному страхованию от несчастных случаев водителей и пассажиров при пользовании услугами агрегаторов такси за I полугодие 2020 г. – 55 076 220

**максимально возможное количество застрахованных лиц по добровольному страхованию от несчастных случаев водителей и пассажиров при пользовании услугами агрегаторов такси за I полугодие 2020 г. – 57 318 308

Источник: по данным страховых организаций

Новые тенденции урегулирования международных суброгационных дел



Суброгация является одним из наиболее эффективных инструментов по снижению убыточности страхового портфеля по разным видам страхования, который позволяет высвободить средства страховщика на развитие страховых продуктов, повысить эффективность работы и общую конкурентоспособность на рынке.

Однако ни для одного отдельного страховщика не рентабельно поддерживать свой штат юристов, экспертов, детективов и сюрвейеров по всему миру, а квалификации собственных юристов не всегда достаточно для работы с международными суброгационными делами.

В данной ситуации наиболее выгодным решением является передача этого портфеля юридических дел

профессиональным организациям на условиях полного аутсорсинга. Это позволяет снизить расходы страховой компании на собственный штат юристов и одновременно повысить скорость и эффективность суброгационной работы.

Направление международной суброгации является ключевым для специалистов юридического департамента компаний *Balt Assistance Group*,

за плечами которой 20-летний опыт более 5 000 урегулированных юридических дел в 80 странах мира.

Есть ряд причин, по которым страховщику выгодно передавать суброгационные дела на аутсорсинг:

1. Юристы *Balt Assistance* с привлечением собственного мультиязычного контакт-центра имеют возможность заниматься урегулированием

суброгационных дел максимально оперативно, когда «по горячим следам» можно восстановить всю хронологию происшествия и причинно-следственные связи, найти лицо, ответственное в причинение вреда, и немедленно установить с ним контакт. В случае бездействия большинство суброгационных дел теряют свою перспективность, либо вина возлагается на самого страхователя.

2. Передача всего объема страховых случаев без досудебной работы позволяет юристам *Balt Assistance* своевременно проанализировать дела и составить заключение для страховой компании о перспективности урегулирования того или иного страхового дела, тем самым избежать значительных временных и финансовых расходов, которые неизбежно понесет страховая компания при работе над изначально безнадежным делом. Первичный анализ дел выполняется юристами *Balt Assistance* бесплатно.
3. Специализированная организация имеет возможность оперативно подключить к урегулированию и запросу дополнительных документов международную сеть юристов, экспертов и детективов, насчитывающую более 300 договоров. Во многих странах мира эффективно урегулировать дело можно только с привлечением местного адвоката в конкретной стране или даже определенном регионе зарубежного государства, а формальное урегулирование из Беларуси с использованием юристов страховщика, как правило, приводит к затягиванию процесса.
4. Юристы и эксперты *Balt Assistance* постоянно анализируют изменения международного законодательства, в частности законодательства о персональных данных (*GDPR*), без чего невозможно адекватно оценить перспективность страхового дела и получить полный пакет документов по нему. Работа *Balt Assistance* полностью соответствует требованиям европейских регламентов по персональным данным, таким образом, мы и наши юристы могут оперативно получать информацию, документы из полиции, прокуратуры, судов.



5. Только юридический департамент *Balt Assistance* занимается суброгацией по ВЗР и компенсацией расходов, причиненных жизни и здоровью застрахованных. *Balt Assistance* имеет заключенные договоры с более чем 30 000 медицинских провайдеров по всему миру, что делает простым получение исчерпывающей медицинской документации по всему миру и тем самым повышает вероятность быстрого и полного урегулирования суброгации по данному виду страхования.

В случае с суброгационными требованиями, вытекающими из причинения вреда жизни и здоровью, юристы *Balt Assistance* способны как оказать содействие страховщику, так и по отдельному соглашению помочь самому пострадавшему и его родственникам, в частности в получении компенсации по инвалидности, компенсации морального вреда и вреда в связи с потерей кормильца, чего не предлагает ни один страховщик. Только за 8 месяцев 2020 года, благодаря эффективной работе международных юристов *Balt Assistance*, пострадавшим страхователям и их родственникам было возвращено 320 000 евро.

Одним из важнейших факторов успешного и быстрого урегулирования суброгационного юридического дела является его оперативная передача и начало работы еще до стадии совершения страховой выплаты. Через полгода с момента наступления убытка некоторую информацию, бывает, уже не восстановить, а полицейские документы оформлены таким образом, что страховщик лишается возможности предъявить требования к третьему лицу.

К сожалению, часто суброгационные дела от страховщиков поступают в юридический департамент *Balt Assistance* уже после того, как страховщик длительное время и безуспешно выполнял формальное урегулирование, направляя претензии и делая запросы без учета особенностей местного законодательства, на которые не поступило ответов, а до истечения срока исковой давности остается несколько месяцев. Такие ситуации можно расценивать как неэффективное формальное урегулирование, и, как правило, по таким делам не остается уже ничего, кроме как списать убыток за безнадёжностью взыскания.

Сроки давности по суброгационным делам за рубежом составляют от 1 (одного) года до 3 (трех) лет, но если до истечения срока остается 2-3 месяца, то формально пройти все процедуры подачи требования уже практически невозможно.

По статистике *Balt Assistance*, за 2019 год и 8 месяцев 2020 года страховым компаниям было возвращено более 550 000 евро. Средний срок урегулирования дела составляет 6 месяцев, а максимально единовременно полученная сумма за одно дело составила 85 000 евро.

Главным и решающим фактором при выборе *Balt Assistance* в качестве аутсорсинга по суброгационным делам является отсутствие фиксированного вознаграждения за работу над делом и почасовой оплаты. Оплата услуг осуществляется страховщиком только при успешном урегулировании юридического дела и при фактическом поступлении средств на счет страховой компании. ■

Statistics

ИТОГИ

Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь

тыс. долларов США

Показатели государственных страховых организаций и страховых организаций, в уставных фондах которых более 50 процентов долей (простых (обыкновенных) или иных голосующих акций) находятся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальных единиц, по страхованию не-жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за I полугодие 2020 г.	Страховые взносы за I полугодие 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за I полугодие 2020 г.	Выплаты за I полугодие 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белгосстрах	145 630,2	151 671,3	-4,0	58,8	77 008,7	75 698,3	1,7
2	Промтрансинвест	28 469,8	29 490,4	-3,5	11,5	14 632,6	13 818,0	5,9
3	Белнефтестрах	26 043,0	25 466,5	2,3	10,5	12 209,5	12 309,8	-0,8
4	TACK	21 609,9	23 783,2	-9,1	8,7	15 162,1	14 238,4	6,5
5	Белэксимгарант	17 456,0	18 676,3	-6,5	7,1	11 482,7	6 463,1	77,7
6	Белкоопстрах	8 337,4	8 250,5	1,1	3,4	4 448,1	4 270,1	4,2
ИТОГО		247 546,3	257 338,2	-3,8	100,0	134 943,7	126 797,7	6,4

Показатели страховых организаций частной формы собственности по страхованию не-жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за I полугодие 2020 г.	Страховые взносы за I полугодие 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за I полугодие 2020 г.	Выплаты за I полугодие 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белросстрах	7 946,1	8 738,8	-9,1	27,8	4 144,8	4 427,6	-6,4
2	Купала	4 824,5	5 774,6	-16,5	16,9	2 349,7	2 034,0	15,5
3	ЭРГО	4 378,0	5 102,7	-14,2	15,3	3 057,3	3 213,3	-4,9
4	Имклива Иншуранс	3 018,8	3 925,6	-23,1	10,6	1 399,0	933,8	49,8
5	КЕНТАВР	2 845,6	3 202,6	-11,1	10,0	2 178,6	2 292,9	-5,0
6	БелВЭБ Страхование	2 812,8	3 040,1	-7,5	9,8	1 611,4	1 440,0	11,9
7	Ингосстрах	2 758,9	2 198,8	25,5	9,7	1 136,3	1 287,7	-11,8
ИТОГО		28 584,7	31 983,2	-10,6	100,0	15 877,1	15 629,3	1,6

Показатели страховых организаций по страхованию жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за I полугодие 2020 г.	Страховые взносы за I полугодие 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за I полугодие 2020 г.	Выплаты за I полугодие 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Стравита	27 634,6	25 525,9	8,3	69,2	9 863,0	8 151,7	21,0
2	ПриорЛайф	12 280,6	10 778,9	13,9	30,8	3 439,2	6 856,9	-49,8
ИТОГО		39 915,2	36 304,8	9,9	100,0	13 302,2	15 008,6	-11,4

По данным страховых организаций Республики Беларусь



Николай Владимирович Лесик,
экс-генеральный директор, Почетный член
Белорусской ассоциации страховщиков

**Белорусская ассоциация страховщиков, коллеги и друзья
сердечно поздравляют
Николая Владимировича Лесика
с 80-летним юбилеем!**

Вся Ваша карьера — это долгий, но исключительно плодотворный путь становления блестящего финансиста, управленца, человека, достижения которого стали кирпичиками, из которых в том числе был заложен фундамент страхования нашей страны.

В тяжелейшие перестроечные годы благодаря Вашей активной созидательной деятельности и тонкому пониманию действия сложнейших механизмов финансового рынка Вы способствовали совершенствованию законодательной базы страховой отрасли, помогли страховым организациям ориентироваться в новых рыночных условиях.

Во всем страховом сообществе к Вам относятся с глубоким уважением, как к авторитетному экономисту, как к лидеру с активной жизненной позицией, как к стратегу, уверенно действовавшему в непростых реалиях белорусского бизнес-сообщества, как к человеку высокой интеллектуальной и этической энергии, делающей Вас самобытной, незаурядной личностью. Ваше умение видеть новое, претворять в жизнь прогрессивные идеи и смелые замыслы, не останавливаться на достигнутом и мчаться вперед восхищали и вдохновляли не одно поколение специалистов.

Николай Владимирович, Вы всегда были для нас — Ваших коллег и товарищей — прекрасным примером добросовестного и неравнодушного отношения к делу, непререкаемым авторитетом, человеком с неиссякаемым трудолюбием — незаменимыми качествами, отличающими эффективного и успешного лидера.

Ваши личные качества искреннего и интеллигентного человека всегда располагали к Вам окружающих Вас коллег. А сегодня для нас Вы являетесь собой лучшее свидетельство молодого задора, природного оптимизма и бодрости духа.

Примите самые теплые, искренние поздравления и пожелания крепкого здоровья, человеческого счастья и внутренней гармонии! Пусть в Вашем доме царят мир и тепло, пусть рядом с Вами будут верные друзья, а удача и хорошее настроение сопровождают Вас всегда и во всем — назло превратностям судьбы и всем нам на радость.

Наслаждайтесь достигнутым и не сбавляйте обороты!

Организатор



При поддержке



Стратегический
партнер



Тематический
партнер



22 сентября 2020 года в Москве (гостиница «Холидей Инн Москва Лесная», г. Москва, ул. Лесная, д. 15) пройдет конференция «Claims&Pays 2020. Урегулирование убытков в страховании», организованная МИГ «Страхование сегодня» при поддержке и участии Всероссийского союза страховщиков.

Главные цели конференции – обсуждение экономических, социальных, регулятивных и репутационных аспектов эффективного, оперативного и справедливого урегулирования в страховании; поиск путей повышения доверия страхователей и общества в целом к страховой отрасли; изучение опыта построения эффективных систем урегулирования убытков и организации выплат с использованием современных технологий.

В ходе заседаний конференции предполагается обсудить назревшие изменения в нормативной базе, в практике регулирования и страхового надзора, обменяться мнениями с руководителями страховых союзов, представителями органов власти и с зарубежными коллегами по наиболее значимым темам:

- Урегулирование и выплаты в различных видах страхования.
- В интересах страхователя – защита прав потребителей в страховании.
- Досудебное урегулирование страховых споров – финомбудсмен и медиация.
- COVID-19 – стресс-тестирование системы урегулирования.
- Онлайн урегулирование и дистанционная экспертиза.
- Агент, брокер, страховщик, перестраховщик, сюрвейер и другие участники процесса урегулирования – роль, место и характер взаимоотношений в современных условиях.
- Пандемия как акселератор внедрения дистанционного урегулирования.
- Страховое мошенничество на стадии урегулирования и выплат – предупреждение и предотвращение.

Дополнительная информация о конференции размещена на сайте <https://www.insur-info.ru/Claims&Pays/>.

По вопросу участия Вы можете обратиться в Оргкомитет:

телефон: **+7 (945) 682-64-53**,

e-mail: seminar@insur-info.ru.