

Profi for profi **СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ**

октябрь '2020

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

Штурманы бизнеса и адвокаты бюджета стр. 13



**Belarus Re: итоги
деятельности за 9 мес. 2020 г.**

02

**Банкострахование:
итоги I полугодия 2020 г.**

20

**Европейское страхование:
реакция на коронакризис**

25

ISSN 2304-1293



Продлить автогражданку онлайн?

Да!



ЧТО?

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСГОВТС) или «автогражданка» – это страхование ответственности владельцев транспортных средств за вред, причиненный жизни или здоровью физических лиц, их имуществу либо имуществу юридических лиц в результате дорожно-транспортного происшествия.

ГДЕ?

Продлить договор страхования можно через сайт Белгосстраха. На главной странице сайта www.bgs.by справа расположена ссылка «Заклучить договор ОСГОВТС в электронном виде «NEW».



КОГДА?

Заклучить договор в электронном виде возможно при соблюдении следующих условий:

- страхователем является гражданин Республики Беларусь или иностранный гражданин, постоянно проживающий в Республике Беларусь, который ранее заключал договоры ОСГОВТС;
- автомобиль зарегистрирован в Республике Беларусь;
- собственником автомобиля является физическое лицо и в отношении его автомобиля ранее заключались договоры ОСГОВТС.

Вы!

- > экономите время;
- > снижаете количество контактов с людьми.

Дополнительно!

- можно продлевать договоры других страховых компаний – скидка за безаварийную езду не потеряется! (при расчете страхового взноса автоматически учитываются данные о скидке за безаварийность использования ТС);
- водителю можно не иметь при себе распечатанный ЭД (сотрудник Госавтоинспекции проверит наличие договора по базе данных Белорусского бюро по транспортному страхованию).

Пора страховаться!

7557 по тарифам операторов



БЕЛГОССТРАХ

www.bgs.by

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

№ 10 (215) октябрь 2020

Содержание

Итоги деятельности
РУП «Белорусская
национальная
перестраховочная
организация» за
9 месяцев 2020 г. **02**

Облигации катастроф:
понятие, особенности
бухгалтерского учета у
покупателя **04**

«За чей счет банкет?» **11**

Штурманы бизнеса и
адвокаты бюджета **13**

18 Обновление страховых
продуктов в условиях жизни с
COVID-19

20 Банкострахование:
итоги I полугодия 2020 года

25 Европейское страхование:
реакция на коронакризис

28 Обзор отдельных
статистических показателей
по страхованию по Гродненской
области

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

Итоги деятельности РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация» за 9 месяцев 2020 г.



Андрей Унтон,
генеральный директор Республиканского унитарного предприятия «Белорусская национальная перестраховочная организация»

Тем не менее РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация» (далее – государственное предприятие) удалось сохранить положительную динамику развития и обеспечить выполнение показателей, заложенных в бизнес-плане на текущий год.

За 9 месяцев 2020 года подписано перестраховочных премий на общую сумму 99,0 млн BYN, что на 48,8 % превышает показатель января-сентября 2019 года и на 4,1 % – показатель всего прошлого года. Количество заключенных договоров возросло на 39,0 % – до 12 201 шт.

Годовой бизнес-план государственного предприятия на 2020 год за 3 истекших квартала уже выполнен на 94,2 %, а до его выполнения осталось

В 2020 году экономика в мире и Беларуси столкнулась с негативным воздействием ряда факторов, первопричиной которых явилась пандемия COVID-19. Во многих государствах наблюдается спад экономической активности, что, в том числе, отрицательно сказывается на страховом секторе мировой экономики.

лишь 6,1 млн BYN (5,8 %). Нет никаких сомнений, что по итогам этого года плановые показатели будут перевыполнены. В октябре 2020 года подписанная перестраховочная премия государственного предприятия превысила 100,0 млн BYN.

Чистая прибыль демонстрирует положительную динамику и достигла по итогам 9 месяцев 2020 года 19,5 млн BYN (275 % к уровню прошлого года).

Структура страхового портфеля государственного предприятия претерпела существенные позитивные изменения. Удельный вес страхования имущества юридических лиц вырос с 30,4 % до 44,0 %, в то время как доля финансовых рисков снизилась до 9,3 % (годом ранее 28,3 %). Стоит отметить, что за три квартала 2020 года доля облигаторного перестрахования значительно увеличилась и достигла 50,9 % (за аналогичный период прошлого года – 21,8 %).

Важной вехой в деятельности компании стал выход на положительное сальдо между экспортом и импортом финансовых услуг. По итогам 9 месяцев 2020 года подписано входящей премии от нерезидентов (экспорт) на сумму 18,6 млн USD. При этом объем подписанной исходящей премии за рубеж (импорт) составил 13,5 млн USD. В результате положительное сальдо экспорта/импорта услуг составило 5,1 млн USD. Необходимо отметить, что основной объем перестраховочной премии, переданной за рубеж, приходится на риски, по которым объем обяза-

тельств существенно превышает емкость белорусского рынка. К ним можно отнести программу перестрахования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств «Зеленая карта», авиационные риски, ряд крупных промышленных предприятий и объектов инфраструктуры.

Перестраховочный портфель государственного предприятия за рассматриваемый период по переданной в ретроцессию премии структурирован следующим образом: страхование авиационных рисков – 37,58 %; страхование имущества – 26,23 %, страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств в системе «Зеленая карта» – 8,67 %; страхование строительно-монтажных рисков – 8,51 %; страхование финансовых рисков – 6,46 %; страхование космических рисков – 5,78 %; страхование грузов – 2,97 %; страхование катастрофических рисков – 1,86 %; страхование прочих видов – 1,94 %.

Темп роста подписанной перестраховочной премии от нерезидентов за 9 месяцев 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года составил 266,2 % (подписано 44,4 млн BYN). При этом доля международного бизнеса в портфеле государственного предприятия выросла до 44,9 %.

Рост международного бизнеса достигается за счет проведения устойчивой каждодневной работы с

компаниями-нерезидентами. Например, государственное предприятие с 2016 года являлось членом-корреспондентом Федерации Афро-Азиатских страховщиков и перестраховщиков (*FAIR*) и не могло выступать полным членом федерации, так как компания не зарегистрирована в странах Африки и Азии. В октябре 2020 года, благодаря долгим переговорам с руководством *FAIR*, государственное предприятие стало полным членом *FAIR*, несмотря на свою географическую принадлежность. Членство в *FAIR* позволит государственному предприятию укрепить свои позиции на зарубежных рынках и увеличить портфель входящего бизнеса.

Отдельно следует отметить меры, предпринимаемые государственным предприятием для обеспечения устойчивого развития компании, сохранения положительных показателей как в части объемов подписываемой перестраховочной премии, так и качества формируемого страхового портфеля. Благодаря активному сотрудничеству с международным рынком, в деятельность государственного предприятия внедряются наилучшие международные практики, вносятся корректировки в андеррайтинговую и лимитную политику, учитываются современные тенденции формирования страхового и перестраховочного покрытия. В частности, в текущем году продолжилась активная диверсификация страхового портфеля как по видам страхования, так и по территориальному признаку. Кроме того, во все международные договоры перестрахования включаются оговорки об исключении убытков в связи с *COVID-19*. В связи с тем, что ряд белорусских рисков предполагает приобретение дополнительной перестраховочной и ретроцессионной емкости за рубежом, и во избежание разрыва в условиях страхового и перестраховочного/ретроцессионного покрытия, оговорки об исключении коронавируса, инфекционных заболеваний внедряются в договоры, заключаемые в Республике Беларусь.

Текущая эпидемиологическая ситуация существенным образом не отразилась на сотрудничестве с рынками СНГ и Российской Федерации.

В отношении факультативных договоров перестрахования ситуация стабильна, все основные проекты возобновились на новый период, так как крупные предприятия стран СНГ продолжают следовать базовым принципам риск-менеджмента и приобретать страховую защиту.

Облигаторные договоры перестрахования также возобновляются на новые периоды. Однако стоит отметить снижение заявленного объема подписанной премии в отношении программ, покрывающих имущественные риски физических лиц.

Государственное предприятие в очередной раз подтвердило статус надежного перестраховщика, осуществив ряд крупных выплат:

- **БРУПЭИС «Белэксимгарант»** – по риску непогашения кредита Банку развития Республики Беларусь (кредитополучатель – *Banco de Cuba*) из-за отсутствия разрешения Центрального банка Республики Куба на осуществление кредитополучателем платежей выплачена доля перестраховочного возмещения в сумме 4,5 млн евро;
- **Ping An Property & Casualty Insurance Company of China**, Китай (ООО «Страховой брокер «Малакут Созвездие») – в январе 2020 в связи с гибелью космического спутника на орбите выплачено 325 тыс. долларов США;
- **ООО «СК «Согласие»** (АО «Марш – страховые брокеры») – по событию, произошедшему 04.09.2019 г. в результате поломки газотурбинной установки, выплачена доля перестраховочного возмещения в сумме 30,7 млн российских рублей (страхователь ПАО «Квадра», Российская Федерация);
- **АО «СОГАЗ»** (ООО «Страховой Брокер Виллис СНГ») – по событию, произошедшему 14.09.2018 г. на Якутской ГРЭС (в результате взрыва и пожара произошло повреждение лопаточного аппарата газотурбинной установки ГРЭС), выплачено 29,9 млн российских рублей.

При этом комбинированный коэффициент компании по итогам первого

полугодия 2020 года составил 62,4 %, что существенно ниже среднерыночного показателя.

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости компании также находятся на приемлемом уровне: коэффициент норматива текущей ликвидности составил 1,2 (при нормативе не менее 1,0), коэффициент достаточности собственного капитала составил 2,3 (не менее 0,3), соотношение между фактическим и нормативным значениями маржи платежеспособности составило 10,3 (не менее 1,0), а показатель рентабельности финансово-хозяйственной деятельности по сравнению с аналогичным периодом 2019 года увеличился на 9,7 п. п. и составил 16,6 %.

Государственным предприятием ведется целенаправленная работа по повышению узнаваемости бренда *Belarus Re*, как в Республике Беларусь, так и за рубежом. В рамках этой работы подготавливаются статьи, рекламные модули для публикаций в отечественных и иностранных средствах массовой информации (в журналах, на телевидении, интернет-ресурсах). Кроме того, компанией были заведены страницы в социальных сетях *Instagram*, *Facebook*, информация о государственном предприятии представлена также на популярнейшем видеохостинге в мире *YouTube*.

Во многом стратегия развития компании, сформированная в предыдущие годы, обеспечила нынешний положительный результат. Государственное предприятие и далее последовательно будет реализовывать стратегию развития компании, направленный на количественный и качественный рост страхового портфеля, выполнения показателей, заложенных в бизнес-плане.

Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00048
УНП 806000232. Республиканское унитарное
предприятие «Белорусская национальная
перестраховочная организация»

Облигации катастроф: понятие, особенности бухгалтерского учета у покупателя



Александр Красильников,
начальник отдела бухгалтерского учета и отчетности РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация»

Облигации катастроф обычно эмитируются страховыми или перестраховочными организациями с целью минимизировать риски катастрофы и привлечь в то же время дополнительное финансирование для осуществления текущей деятельности.

Например, страховая организация выпускает облигации катастроф, в соответствии с которыми при наступлении определенного события, называемого триггерным событием (примером может быть землетрясение магнитудой 7,0 в определенной области), держатель облигации получает убыток в виде потери будущих процентных платежей и основной суммы долга.

У страховых организаций, как уже указывалось, две основных цели эмиссии подобных облигаций. Первая – привлечение дополнительных финансовых активов, которые направляются на развитие текущего бизнеса,

Облигации катастроф, известные так же, как событийные облигации, – это тип облигаций, выплата купонного дохода и основной суммы долга по которым зависит от ненаступления определенного события. Зачастую такими событиями служат землетрясения или ураганы.

поскольку страховые организации в силу специфики своей деятельности должны постоянно обеспечивать должный уровень ликвидности. Вторая – диверсификация риска. Данная цель не менее важна, чем первая, поскольку она позволяет значительно снизить риск наступления значительных убытков по катастрофическим рискам, за счет отсутствия необходимости погашения облигации при наступлении триггерного события.

Инвесторы заинтересованы в приобретении таких облигаций в связи с тем, что доходность по данным активам выше, чем по обыкновенным облигациям эмитентов аналогичного уровня, а при одинаковом уровне доходности страховые организации имеют больший уровень финансовой устойчивости, чем иные эмитенты. Инвестору с целью повышения доходности следует диверсифицировать свой инвестиционный портфель, приобретая в том числе и высокорисковые финансовые активы.

Естественным является то, что наиболее развиты данные виды диверсификации рисков в странах, наиболее страдающих от катастрофических рисков. Одним из лидеров среди стран в области политики управления рисками катастроф является Мексика, которая еще в 2006 году выпустила облигации на случай катастроф, чтобы защитить себя от риска землетрясения.

Хороший реальный пример катастрофических облигаций – пандемические бонды Всемирного банка.

В 2017 году Всемирный банк объявил о выпуске катастрофических облигаций, по которым предполагалось, что, если разразится пандемия, вложения пойдут на помощь пострадавшим. Отсюда и название – пандемические бонды. К выпуску данных облигаций Всемирный банк побудила эпидемия лихорадки Эбола в Западной Африке (2014–2015), которая охватила практически все страны Западной Африки и унесла жизни более 11 тысяч человек.

По условиям выпуска инвесторы выбирали между двумя категориями облигаций: первые (класс A) предполагали доходность 6,5 % годовых плюс полугодовой долларовой *LIBOR* и предполагали потерю не более 16,67 % вложений (то есть были менее рискованными) и вторые (класс B), которые предполагали 11,1 % плюс *LIBOR*, но при наступлении триггерного события инвесторы лишались всех вложений.

Триггером для этих бондов служили следующие события: общее число жертв достигло 250 человек, болезнь распространилась по меньшей мере в двух странах, при этом во второй подтверждено не менее 20 погибших, с начала вспышки инфекции прошло 12 недель, а болезнь продолжает распространяться и после этого срока.

Поскольку одним из заболеваний, подвергшихся страхованию в рамках эпидемических бондов, является коронавирус ближневосточного респираторного синдрома, уже в феврале 2020 года (почти за месяц до исте-

чения 12 недель с момента вспышки инфекции) бонды второй категории продавались с дисконтом более 90 %, первой – около 15 %.

Мы видим на данном примере, что катастрофические облигации обладают крайне высоким уровнем доходности, но при этом несут и достаточно высокий уровень риска.

Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Беларусь не имеют определения событийных (катастрофических) облигаций, однако, если исходить из определения финансового актива и финансового обязательства (абз. 22 и 23 п. 2 НСБУ № 74), то катастрофические облигации можно расценивать как финансовый актив у инвестора и финансовое обязательство у эмитента.

При первоначальной оценке катастрофических облигаций в соответствии с п. 5 НСБУ № 74 организация должна классифицировать данный актив как относящийся к одной из следующих категорий: «Финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости»; «Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости».

В случае, если организация планирует удерживать данный актив до момента наступления срока его погашения, то она классифицирует его в категорию «Финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости». При этом первоначальная стоимость формируется исходя из цены приобретения, увеличенной на сумму операционных затрат. К операционным затратам относятся затраты, непосредственно связанные с приобретением финансового актива (абз. 10 п. 2 НСБУ № 74). Например, это могут быть расходы, связанные с оплатой комиссионного вознаграждения брокера за приобретение данных облигаций, или биржевые сборы, уплачиваемые при приобретении.

Последующая оценка данного актива, в случае учета его по амортизированной стоимости, производится в соответствии с п. 15.1 НСБУ № 74. При этом порядок начисления процента (дисконта) за каждый отчетный период организацией разрабатывается самостоятельно и закрепляется в положениях об учетной политике.

Основной момент в рамках последующей оценки финансовых активов, учитываемых по амортизированной стоимости, – отражение обесценения финансового актива. В соответствии с п. 16 НСБУ № 74 организация сама определяет, будет ли она производить обесценение финансового актива. При этом обесценение производится при наличии документального подтверждения признаков обесценения финансового актива и возможности достоверного определения суммы его обесценения.

Признание финансового актива, учитываемого по амортизированной стоимости, прекращается при истечении срока действия прав организации на получение будущих денежных потоков от использования финансового актива (п. 22 НСБУ № 74). Таким образом, в случае, когда эмитентом катастрофической облигации, в соответствии с условием эмиссии которых в следствии наступления триггерного события прекращается выплата любых денежных средств, будь то процентный (купонный) доход или возмещение номинальной стоимости облигации, объявлено о наступлении такого события, признание финансового актива прекращается. В случае, если потоки денежных средств в результате наступления триггерного события не прекращаются полностью, но снижаются, прекращения признания финансового актива не происходит, однако изменение его амортизированной стоимости происходит исходя из модифицированных условий, отражающих будущие денежные потоки на основании методики, предусмотренной положениями учетной политики организации.

В случае, если организация в момент первоначального признания классифицирует данные облигации как «Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости», первоначальная оценка производится исходя из цены приобретения (п. 14 НСБУ № 74). Операционные затраты признаются расходами в момент понесения и отражаются по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 91-4 «Прочие расходы»).

Последующая оценка производится по справедливой стоимости, а при невозможности достоверного ее определения на дату проведения

оценки – по последней достоверной оценке справедливой стоимости или первоначальной стоимости (в случае отсутствия последней достоверной оценки справедливой стоимости) (п. 15.2 НСБУ № 74).

Справедливая стоимость финансового инструмента определяется на основании его рыночной цены, рассчитываемой в порядке, установленном законодательством, а при ее отсутствии – с использованием методов, обеспечивающих надежность оценки справедливой стоимости этого финансового инструмента (п. 3 НСБУ № 74).

Рыночная цена рассчитывается как средневзвешенная цена (курс) одной ценной бумаги по совершенным в течение последних 60 торговых дней, включая дату расчета, сделкам с ценными бумагами этого выпуска, расчеты по которым осуществляются в белорусских рублях в торговой системе открытого акционерного общества «Белорусская валютно-фондовая биржа» в режимах торгов «Простой аукцион» и «Непрерывный двойной аукцион», в торговой системе иного организатора торговли ценными бумагами во всех режимах торгов (п. 1.1. Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 17.03.2016 № 13). При этом, если в течение последних 60 торговых дней было совершено менее 10 сделок, рыночная цена по таким ценным бумагам не рассчитывается.

Учитывая норму законодательства касательно определения рыночной цены, организации могут определить в учетной политике либо применение справедливой стоимости, равной его текущей стоимости, либо указать метод, который позволит обеспечить надежную оценку справедливой стоимости этого финансового инструмента. Если мы говорим о катастрофических облигациях, которые, скорее всего, будут допущены для торгов на валютно-фондовых биржах других стран, где объемы торгов предполагают установление рыночных цен, то возможно прописать в положениях об учетной политике, что справедливая стоимость катастрофических облигаций определяется на основании данных о котировках цены на момент закрытия торгов на отчетную дату на бирже, на которой данные облигации

были приобретены. Таким образом, будет обеспечена наиболее достоверная оценка справедливой стоимости, основанная на предположении о возможности проведения сделки по продаже облигации на доступном для организации рынке в определенный момент времени. Например, согласно данным Лондонской фондовой биржи цена сделок по купле-продаже еврооблигации Республики Беларусь «Беларусь-2031» установилась на отметке 962,5 USD, причем последняя сделка проведена 23.09.2020.

Пример отражения катастрофических облигаций в бухгалтерском учете

Организация 1 января 2021 года приобрела катастрофическую облигацию номиналом 1 000 долларов США. Срок погашения 31.12.2022 года. Ставка – 12 % годовых. Вы-

плата производится на последнее число каждого квартала. Триггерное событие – общие выплаты на стихийное бедствие превышают 5 миллионов долларов США за два года. Общий выпуск облигаций составляет 2 тысячи облигаций. При наступлении триггерного события выплата купонного дохода прекращается, инвестору в конце срока погашения подлежит возврат 10 % от номинальной стоимости облигации. Облигации допущены к листингу на Лондонской фондовой бирже. Расходы на приобретение составили 24 доллара США.

На 1 апреля страховая компания разместила на своем официальном сайте информацию, что объем выплат за I квартал 2021 года по катастрофическим рискам составил 126 тыс. долларов США. В последующем информация об объемах выплат была следующей: за I полугодие 2021

года – 1 320 тыс. долларов США, за 9 месяцев – 2 489 тыс. долларов США, за 2021 год – 2 756 тыс. долларов США, за I квартал 2022 года – 1 220 тыс. долларов США, за I полугодие 2022 года – 1 725 тыс. долларов США, за 9 месяцев – 1 958 тыс. долларов США. 31 октября 2022 года страховая компания сообщает о наступлении триггерного события, поскольку общая сумма выплат по катастрофическим рискам с 1 января 2021 года составила 5 057 тыс. долларов США.

Вариант 1. Организация планирует удерживать данную облигацию до погашения, таким образом, классифицирует ее как учитываемую по амортизируемой стоимости. Для начисления процентного дохода по облигациям, учитываемым по амортизируемой стоимости, организация рассчитывает месячную внутреннюю ставку доходности по каждой сделке, которая

Таблица 1. Вариант 1, решение. График амортизации облигации катастроф

	Чистый денежный поток	Стоимость облигации на начало периода	Начисленный процент	Поступление ДС от эмитента	Стоимость облигации на конец периода	Амортизация операционных затрат
01.01.2021	- 1 000,00					-24,00
Январь 2021	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	1,02
Февраль 2021	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	0,92
Март 2021	30,00	1 019,90	10,10	30,00	1 000,00	1,02
Апрель 2021	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	0,99
Май 2021	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	1,02
Июнь 2021	30,00	1 019,90	10,10	30,00	1 000,00	0,99
Июль 2021	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	1,02
Август 2021	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	1,02
Сентябрь 2021	30,00	1 019,90	10,10	30,00	1 000,00	0,99
Октябрь 2021	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	1,02
Ноябрь 2021	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	0,99
Декабрь 2021	30,00	1 019,90	10,10	30,00	1 000,00	1,02
Январь 2022	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	1,02
Февраль 2022	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	0,92
Март 2022	30,00	1 019,90	10,10	30,00	1 000,00	1,02
Апрель 2022	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	0,99
Май 2022	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	1,02
Июнь 2022	30,00	1 019,90	10,10	30,00	1 000,00	0,99
Июль 2022	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	1,02
Август 2022	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	1,02
Сентябрь 2022	30,00	1 019,90	10,10	30,00	1 000,00	0,99
Октябрь 2022	-	1 000,00	9,90	-	1 009,90	1,02
Ноябрь 2022	-	1 009,90	10,00	-	1 019,90	0,99
Декабрь 2022	1 030,00	1 019,90	10,10	1 030,00	-	0,98

BCД= 0,99016 %

подлежит пересмотру в результате модификации условий договора.

Вариант 2. Организация приобретает данную облигацию не с целью удержания и планирует продать ее в случае наличия высокого риска ее дефолта или при необходимости пополнения собственных оборотных средств. При этом справедливую стоимость организация определяет исходя из первоначальной стоимо-

сти облигации на отчетную дату при отсутствии справедливой стоимости.

Вариант 3. Организация приобретает данную облигацию не с целью удержания и планирует продать ее в случае наличия высокого риска ее дефолта или при необходимости пополнения собственных оборотных средств. При этом справедливую стоимость организация определяет

исходя из цены последней сделки, сложившейся на Лондонской фондовой бирже на отчетную дату.

Условие общее для вариантов 2 и 3. 18 августа 2022 года организация узнает из СМИ о крупной техногенной катастрофе, произошедшей на территории Мексики. Поскольку организация знает о том, что данная территория покрывается облигаторным договором перестрахования катастро-

Вариант 1, решение. В бухгалтерском учете отражение операций будет выглядеть следующим образом:

Дата	Хозяйственная операция	Проводка	Сумма, долл. США	Расчет	Основание
01.01.2021	приобретение облигации катастроф на бирже	Д06-1 <1> К52 <2>	1 000,00		договор купли-продажи, платежное поручение, бухгалтерская справка-расчет
01.01.2021	брокерское вознаграждение за покупку облигации	Д06-1 <3> К76	24,00		договор на брокерское обслуживание, отчет о совершении сделки
01.01.2021	оплата брокерского вознаграждения	Д76 К52	24,00		договор на брокерское обслуживание, платежное поручение
31.01.2021	начисление процентного дохода за январь 2021 года	Д06-1 К91-1 <4>	9,90	$=1000,00 \times 0,99016 / 100$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.01.2021	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1 <5>	1,02	$=24 \times 31 / 730$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
28.02.2021	начисление процентного дохода за февраль 2021 года	Д06-1 К91-1	10,00	$=1009,90 \times 0,99016 / 100$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
28.02.2021	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	0,92	$=24 \times 28 / 730$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.03.2021	начисление процентного дохода за март 2021 года	Д06-1 К91-1	10,10	$=1019,90 \times 0,99016 / 100$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.03.2021	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	1,02	$=24 \times 31 / 730$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.03.2021	поступление купонного дохода	Д52 К06-1 <6>	30,00	$=1000,00 \times 3 \times 30 / 360 <7>$	выписка банка

<1> Счет 06 «Долгосрочные финансовые вложения» предназначен для обобщения информации о наличии и движении вложений в облигации государственных и местных займов, если установленный срок их погашения превышает 12 месяцев (п. 11 Инструкции о порядке применения типового плана счетов).

Организация в рабочем плане счетов указала, что субсчет 06-1 применяется для учета долгосрочных финансовых активов, учитываемых по амортизируемой стоимости.

Организация может уточнять содержание отдельных субсчетов, приведенных в типовом плане счетов, исключая или объединяя их, а также вводить дополнительные субсчета (ч. 3 п. 3 Инструкции № 50).

<2> Долгосрочные финансовые вложения, осуществленные организацией, отражаются по дебету счета 06 «Долгосрочные финансовые вложения» и кредиту счетов 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета» и других счетов.

<3> Первоначальная стоимость финансового актива, относящегося к категории «Финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости», принимается равной стоимости приобретения финансового актива, увеличенной на сумму операционных затрат (подп. 13.1 НСБУ № 74). Для упрощения последующего учета и составления отчетности целесообразно в аналитическом учете разделить виды затрат, выделив операционные затраты. Это обусловлено различным порядком учета последующего изменения стоимости облигации и затрат, возникших при приобретении.

<4> При последующей оценке стоимость финансового актива изменяется на сумму ежемесячно начисляемого процента (абз. 2 подп. 15.1 НСБУ № 74).

<5> Операционные затраты включаются в прочие расходы по инвестиционной деятельности равномерно на протяжении всего периода удержания финансового актива (абз. 3 подп. 15.1 НСБУ № 74).

<6> Поступление денежных средств от эмитента отражается по дебету счетов 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета» и других счетов и кредиту счетов 06 «Долгосрочные финансовые вложения» (абз. 4 подп. 15.1 НСБУ № 74).

<7> Условиями эмиссии облигации предусматривается порядок расчета процентного дохода, подлежащего перечислению держателю облигации в установленный для выплаты срок. В рассматриваемом случае доход определяется по формуле:
$$D = \frac{N \times \text{Пл}}{100} \times \left(\frac{M}{360} \right)$$

где D – процентный доход по процентным облигациям, выплачиваемый периодически в течение срока их обращения;

N – номинальная стоимость процентной облигации;

Пл – ставка дохода (в процентах годовых) за период, установленная эмитентом;

M – количество месяцев, приходящихся на период начисления дохода.

фических рисков страховой организации, то она планирует в ближайшее время продать удерживаемую ей катастрофическую облигацию. 19 августа 2022 года организация продает облигацию на бирже по цене 358,18 долларов США.

Вариант 1, решение

Изменение последующей оценки финансового актива, учитываемого по амортизированной стоимости, будет происходить за счет начисленного процента (дисконта) за каждый отчетный период (абз. 2 подп. 15.1 НСБУ № 74) и равномерного в течение периода удержания финансового актива ежемесячного погашения операционных затрат (абз. 3 подп. 15.1 НСБУ № 74).

Для определения суммы ежемесячно начисляемого процента в соответствии с методикой, закрепленной учетной политикой организации, следует рассчитать месячную внутреннюю ставку доходности (*IRR*) (табл. 1).

Для расчета *IRR* применяется формула:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t},$$

где *CF_t* – денежные потоки от проекта в момент времени *t*;
n – количество периодов времени;
IRR – внутренняя ставка доходности.

31 октября 2022 года, когда эмитентом объявлено, что триггерное событие наступило, организация,

если это предусмотрено учетной политикой, проводит обесценение финансового актива. При этом сумма обесценения рассчитывается как разница между текущей стоимостью актива на 31.10.2022 года (1 009,90 долл. США) и будущим денежным потоком (10 % от номинальной стоимости, т. е. 100 долларов США).

Сумма обесценения отражается по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет 91-4 «Прочие расходы») и кредиту счета 06 «Долгосрочные финансовые вложения» (отдельный субсчет, например: 06-5 «Обесценение долгосрочных финансовых активов») (ч. 5 п. 16 Стандарта № 74).

Вариант 1, решение. График амортизации облигации катастроф (модифицированные условия)

	Чистый денежный поток	Стоимость облигации на начало периода	Начисленный процент	Поступление ДС от эмитента	Стоимость облигации на конец периода	Амортизация операционных затрат
31.10.2022	-1 009,90					
Ноябрь 2022	-	1 009,90	-692,11		317,79	0,99
Декабрь 2022	100,00	317,79	-217,79	100	-	0,98

ВСД=68,53260 %

Вариант 1, решение. В бухгалтерском учете отражение операций (при начислении резерва под обесценение) будет выглядеть следующим образом:

Дата	Хозяйственная операция	Проводка	Сумма, долл. США	Расчет	Основание
31.10.2022	начисление процентного дохода за октябрь 2022 года	Д06-1 К91-1	9,90	=1 000,00*0,99016/100	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.10.2022	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	1,02	=24*31/730	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.10.2022	обесценение облигаций	Д91-4 К06-5	909,90	=1 009,90-100,00	бухгалтерская справка-расчет
30.11.2022	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	0,99	=24*30/730	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	0,98	<*>	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	поступление ДС от выкупа облигаций	Д52 К76	100,00		выписка банка
31.12.2022	отражение дохода от реализации облигаций	Д76 К91-1	100,00		бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	прекращение признания созданного резерва под обесценение	Д06-5 К91-1	909,90		бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	списание стоимости облигаций	Д91-4 К06-1	1 009,90		бухгалтерская справка-расчет

Вариант 1, решение. В бухгалтерском учете отражение операций (если резерв под обесценение не создается) будет выглядеть следующим образом:

Дата	Хозяйственная операция	Проводка	Сумма, долл. США	Расчет	Основание
31.10.2022	начисление процентного дохода за октябрь 2022 года	Д06-1 К91-1	9,90	$=1000,00 \cdot 0,99016/100$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.10.2022	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	1,02	$=24 \cdot 31/730$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
30.11.2022	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	0,99	$=24 \cdot 30/730$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
30.11.2022	начисление дисконта за ноябрь 2022 года	Д06-1 К91-1	- 692,11	$=1009,90 \cdot -68,53260/100$ <*>	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	погашение операционных затрат	Д91-4 К06-1	0,98	<*>	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	начисление дисконта за декабрь 2022 года	Д06-1 К91-1	- 217,79	$=317,79 \cdot -68,53260/100$	график амортизации облигаций, бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	поступление ДС от выкупа облигаций	Д52 К76	100,00		выписка банка
31.12.2022	отражение дохода от реализации облигаций	Д76 К91-1	100,00		бухгалтерская справка-расчет
31.12.2022	списание стоимости облигаций	Д91-4 К06-1	100,00		бухгалтерская справка-расчет

<*> – погашение операционных затрат за последний месяц происходит исходя из остатка суммы операционных затрат, чтобы учесть образовавшиеся за счет округления разницы.
<*> – начисление дисконта при последующей оценке отражается в том же порядке, что и начисление процентов (абз. 2 подп. 15.1 НСБУ № 74).

Вариант 2, решение. Учет по справедливой стоимости

Дата	Хозяйственная операция	Проводка	Сумма, долл. США	Расчет	Основание
01.01.2021	приобретение облигации каталога на бирже	Д06-2 <1> К52	1 000,00		договор купли-продажи, платежное поручение, бухгалтерская справка-расчет
01.01.2021	брокерское вознаграждение за покупку облигаций	Д91-4 <2> К76	24,00		договор на брокерское обслуживание, отчет о совершении сделки
01.01.2021	оплата брокерского вознаграждения	Д76 К52	24,00		договор на брокерское обслуживание, платежное поручение
31.03.2021 <5>	поступление купонного дохода	Д52 К76 <3>	30,00	$=1000,00 \cdot 3 \cdot 30/360$	выписка банка
31.03.2021 <5>	отражение поступивших от эмитента денежных средств в качестве дохода	Д76 К91-1 <4>	30,00		бухгалтерская справка-расчет
....					
19.08.2022	поступление ДС от реализации облигаций	Д52 К76	358,18		выписка банка
19.08.2022	отражение дохода от реализации облигаций	Д76 К91-1	358,18		бухгалтерская справка-расчет
19.08.2022	списание стоимости облигаций	Д91-4 К06-2	1 000,00		бухгалтерская справка-расчет

<1> Организация в рабочем плане счетов указала, что субсчет 06-2 применяется для учета долгосрочных финансовых активов, учитываемых по справедливой стоимости.
<2> Первоначальная стоимость финансового актива, относящегося к категории «Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости», принимается равной стоимости приобретения финансового актива без включения операционных затрат (п. 14 НСБУ № 74). Операционные затраты отражаются одновременно в составе расходов по инвестиционной деятельности (абз. 7 п. 14 Инструкции № 102).
<3> НСБУ № 74 не предусматривает для финансовых активов, учитываемых по справедливой стоимости, отражения суммы поступивших денежных средств от эмитента в счет погашения процентов через счет 06 «Долгосрочные финансовые вложения».

<4> Изменение справедливой стоимости не происходит, поскольку данные облигации не торгуются на БВФБ в объеме, достаточном для определения рыночной цены в соответствии с п. 1.1. Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 17.03.2016 № 13. Поступившие от эмитента в счет погашения процентов суммы отражаются в составе доходов по инвестиционной деятельности (абз. 7 п. 14 Инструкции № 102).

<5> Аналогичные проводки формируются ежеквартально на суммы поступивших денежных средств от эмитента в счет погашения процентов.

Вариант 3, решение. Учет по справедливой стоимости

Дата	Хозяйственная операция	Проводка	Сумма, долл. США	Расчет	Основание
01.01.2021	приобретение облигации катастроф на бирже	Д06-2 К52	1 000,00		договор купли-продажи, платежное поручение, бухгалтерская справка-расчет
01.01.2021	брокерское вознаграждение за покупку облигаций	Д91-4 К76	24,00		договор на брокерское обслуживание, отчет о совершении сделки
01.01.2021	оплата брокерского вознаграждения	Д76 К52	24,00		договор на брокерское обслуживание, платежное поручение
31.01.2021	изменение справедливой стоимости облигаций	Д06-2 К91-1 <1>	21,57	=1021,57-1000,00	сведения о сделках, полученные от ЛФБ, бухгалтерская справка-расчет
28.02.2021	изменение справедливой стоимости облигаций	Д91-4 К06-2	17,05	=1004,52-1021,57	сведения о сделках, полученные от ЛФБ, бухгалтерская справка-расчет
31.03.2021	поступление купонного дохода	Д52 К76	30,00	=1000,00*3*30/360	выписка банка
31.03.2021	отражение поступивших от эмитента денежных средств в качестве дохода	Д76 К91-1	30,00		бухгалтерская справка-расчет
...					
31.07.2022	изменение справедливой стоимости облигаций	Д91-4 К06-2	40,61	=680,72-721,33 <2>	сведения о сделках, полученные от ЛФБ, бухгалтерская справка-расчет
19.08.2022	поступление ДС от реализации облигации	Д52 К76	358,18		выписка банка
19.08.2022	отражение дохода от реализации облигаций	Д76 К91-1	358,18		бухгалтерская справка-расчет
19.08.2022	списание стоимости облигаций	Д91-4 К06-2	680,72		бухгалтерская справка-расчет

<1> Учет идентичен варианту 2, за исключением того, что на каждую отчетную дату определяется справедливая стоимость финансового актива исходя из наилучшей достоверной оценки справедливой стоимости, установленной организацией. Отражение изменения справедливой стоимости финансового актива производится в соответствии с подп. 15.2 НСБУ № 74.

<2> 721,33 – справедливая стоимость, установившаяся по состоянию на 30.06.2022 года.

Таким образом, на субсчете 06-1 «Финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости» будет числиться сумма 1 009,90 долл. США по дебету, на субсчете 06-5 «Обесценение долгосрочных финансовых активов» – 909,90 долларов США по кредиту. За ноябрь и декабрь 2022 года процентные доходы начисляться не будут.

При этом сумма операционных затрат не корректируется и подлежит дальнейшему отражению в составе расходов равномерно.

Таким образом, мы видим, что событийные облигации – всемирно признанный финансовый инструмент, позволяющий как эмитенту, так и покупателю получить выгоды от его применения.

Данный инструмент является более рисковым, нежели традиционные облигации Министерства финансов Республики Беларусь или облигации банков, но в то же время является существенно более доходным по сравнению с облигациями, выпущенными аналогичными по степени риска эмитентами.

Данный финансовый инструмент – хороший способ диверсификации своего инвестиционного портфеля с целью увеличения общей доходности.

Кроме того, текущая система национальных стандартов бухгалтерского учета позволяет учитывать данные активы без внесения в нее каких-либо существенных изменений.

В настоящее время РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация» рассматривает возможность эмиссии событийных облигаций. Триггерным событием при этом планируется установить превышение показателя убыточности по портфелю договоров, принятых в перестрахование, за установленный проспектом эмиссии временной интервал.

Это позволит увеличить капитализацию государственного предприятия, направить привлеченные активы на расширение перестраховочного портфеля и повысить репутацию национального рынка страхования и перестрахования за счет внедрения общепризнанных финансовых инструментов.

«За чей счет банкет?»



Несмотря на сложившуюся годами на белорусском страховом рынке практику рассмотрения суброгационных дел, весной этого года некоторые страховщики по ОСГОВТС стали отказывать страховщикам по автокаско в возмещении затрат в порядке суброгации, в случае если последний не предоставляет расчет размера вреда для целей ОСГОВТС.

Следует отметить, что до этого момента проблем у страховщиков не было: страховщики по договорам ОСГОВТС не требовали калькуляции от страховщика автокаско, а самостоятельно их производили. При этом каких-либо изменений законодательства, которые могли бы повлиять на порядок урегулирования страховых случаев, не происходило.

Отсутствие единого подхода к урегулированию убытков в рамках указанных видов страхования привело к многочисленным обращениям страховщиков за разрешением споров в судебном порядке. В ходе рассмотрения дела суд обязывает обоих страховщиков предоставить расчет размера вреда для целей обязательного страхования или направляет документы для осуществления данного расчета независимым оценщикам, возложив расходы пропорционально на каждую сторону.

Очевидно, что подобная практика создает ненужную напряженность в

страховом сообществе. В сложившихся обстоятельствах страховыми компаниями было инициировано обсуждение проблемного вопроса по реализации страховщиками суброгационных требований к страховщикам по ОСГОВТС на базе Белорусской ассоциации страховщиков.

Прения сторон

С позиции страховщика, осуществляющего обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, требование о возврате выплаченного страхового возмещения по договору добровольного страхования должно быть заявлено в сумме, подлежащей выплате потерпевшему по обязательному страхованию гражданской ответственности.

Обязанность предоставления документов, обосновывающих и подтверждающих предъявленные требования, возложена пунктом 3 Приложения к Хозяйственному процессуальному кодексу Республики

Беларусь на лицо, предъявившее претензию.

Страховщики автокаско считают данное требование безосновательным, т. к. согласно пункту 2 статьи 855 Гражданского кодекса Республики Беларусь перешедшее к страховщику право требования осуществляется им с соблюдением правил, регулирующих отношения между страхователем (выгодоприобретателем) и лицом, ответственным за убытки. Это означает, что страховщик по добровольным видам страхования получает все права потерпевшего, в том числе в рамках проведения ОСГОВТС. Предоставление потерпевшим расчета причиненного ему вреда как такового Положением о страховой деятельности в Республике Беларусь не предусмотрено. Тем более расчета именно для целей ОСГОВТС.

По мнению страховщиков автокаско, такой шаг со стороны страховщиков ОСГОВТС представляет собой откат

процедуры урегулирования убытков на 10 лет назад.

В понимании статьи 14 Гражданского кодекса Республики Беларусь такие вынужденные расходы страховщика по добровольным видам страхования являются убытками и подлежат возмещению лицом за них ответственным.

Такая правовая оценка уже нашла свое подтверждение состоявшейся судебной практикой. Однако, по мнению отдельных судей, «ответственным за вред лицом» является непосредственный причинитель вреда – лицо, виновное в совершении дорожно-транспортного происшествия.

Таким образом, исходящие от отдельных страховщиков требования

по представлению расчета размера вреда для целей ОСГОВТС непосредственно затрагивают интересы не столько страховщиков по договорам добровольного страхования, сколько сторонних граждан и юридических лиц, которые лишены полноценной страховой защиты своей гражданской ответственности, и это в конечном итоге подрывает доверие общества к институту страхования.

Консенсус

По итогам совещания, состоявшегося 13 октября 2020 г., в целях внесудебного урегулирования взаимоотношений страховые организации Республики Беларусь попытались найти компромисс, согласно которому предъявляемое страховщиком по автокаско требование о возврате ему

в порядке суброгации страхового возмещения, должно содержать расчет размера вреда, определенного для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

При этом страховщик по автокаско вправе включать в предъявляемое требование расходы, связанные с определением размера вреда для целей ОСГОВТС.

Однако есть ощущение, что это еще не конец дискуссии: стороны продолжают искать решение, которое устроило бы всех...

Екатерина Климович

Беларусь & Мир

Состоялось рабочее совещание главных бухгалтеров страховых организаций

22 октября 2020 года Белорусская ассоциация страховщиков провела рабочее совещание с участием главных бухгалтеров страховых организаций.



Участники рабочего совещания поделились практикой документального оформления хозяйственных операций, а также реализацией предложений, которые рассматривались в 2019 году на круглом столе с участием представителей Минфина.

Штурманы бизнеса и адвокаты бюджета

«Капитала всегда хватает для тех, у кого есть реальный план его использования».
Наполеон Хилл

Страховой бизнес, как многие ошибочно полагают, это далеко не высокомаржинальный бизнес. Даже у многих известных международных страховых компаний комбинированный коэффициент убыточности может превышать 100 %, что говорит об убыточности страховой деятельности в целом. Справедливости ради нужно отметить, что страховая компания, помимо дохода от операционной деятельности, может заработать инвестиционный доход от размещения резервов. Именно за счет этого данный бизнес является привлекательным. При этом очевидно, что инвестиционные риски не должны приводить страховщиков к банкротству и ставить под угрозу выплаты страхователям. А так как государство стремится защитить своих граждан и субъекты хозяйствования, вложения страховых организаций строго регулируются законодательством. Что же представляет собой инвестиционная деятельность страховщика в белорусских реалиях? Своим экспертным мнением с нами поделились начальник финансово-экономического управления ЗАО «Белнефтестрах» **Андрей Александрович Сергейчик**, а также заместитель директора – главный бухгалтер ЗАО «Имклива Иншуранс» **Андрей Леонидович Гордуз**.



**Андрей
Сергейчик**

начальник финансово-экономического управления ЗАО «Белнефтестрах»

Андрей Александрович, давайте начнем с того, чем именно вы занимаетесь в компании? Очертите, пожалуйста, круг Ваших задач как начальника финансово-экономического управления.

Обыватель зачастую путает функции бухгалтерии и финансово-экономической службы организации. Но есть одно принципиальное различие, которое позволяет четко провести границу между задачами каждой службы: бухгалтер смотрит в прошлое (работает с фактическими данными), а финансист смотрит в будущее.

Исходя из этого круг ключевых функциональных задач включает: финансовый анализ, планирование и бюджетирование деятельности организации и ее подразделений; формирование системы оплаты труда и KPI, организация работы по составлению отчетности по международным стандартам, а также непосредственно финансовый менеджмент, т. е. управление денежными средствами организации, оптимизация использования фондов, собственного и заемного капитала.

Расскажите, по каким критериям оценивают эффективность вашей деятельности? Какие основные показатели перед вами ставит руководство?

Поскольку система планирования координирует деятельность всей компании, определяя темпы и точки роста, то естественно, что основным критерием оценки деятельности является достижение запланированных показателей деятельности и увеличение прибыли.

Однако еще есть целый ряд косвенных критериев, таких как своевременное представление отчетности, выполнение требований законодательства по формированию страховых резервов, размещению денежных средств, использованию фондов.

А как обстоит ситуация с оценкой эффективности инвестиционных стратегий?

Страховая компания не может себе позволить убытки. Поэтому ключевым параметром оценки любой инвестиционной стратегии является сохранение активов, рост прибыли и выполнение

нормативов безопасного функционирования страховой организации. На практике это означает консервативные инвестиции в безрисковые или низкорисковые активы, такие как банковские депозиты, государственные ценные бумаги и проч.

Что происходит с активами страховщиков в условиях волатильного рынка? Как курсовые колебания влияют на бизнес-процессы?

Под волатильностью принято понимать колебания относительно стабильной цены какого-либо свободно торгуемого актива, например: валюты, ценной бумаги. Статистика показывает, что для белорусского рынка волатильность курса белорусского рубля имеет место в краткосрочном периоде (до года), а в долгосрочном – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

Краткосрочные колебания курсов валют не оказывают существенного влияния на бизнес-процессы страховщиков, а вот долгосрочная тенденция снижения курса белорусского рубля негативно сказывается на страховом бизнесе. Достаточно сказать, что по данным регулятора в период 2015–2019 годов собственный капитал страховых организаций республики вырос на 135 % с 1 213 млн рублей (на 01.01.2015) до 1 639,5 млн рублей (на 01.01.2020). Однако в валютном эквиваленте по курсу НБРБ собственный капитал страховщиков сократился с 843,6 млн евро (на 01.01.2015) до 696,9 млн евро (на 01.01.2020).

Помимо явных последствий снижения курса, существует ряд косвенных последствий, которые влияют на бизнес-процессы страховой компании, и которые кратко можно обозначить как снижение спроса на страховые продукты (из-за сокращения покупательской способности потребителей) и увеличение расходов и страховых выплат (за счет роста стоимости импортных запчастей и лекарств, приобретаемых страхователями для восстановления имущества).

Вы как-то управляете валютными рисками? Например, с помощью хеджирования.

Схематично процесс управления риском можно обозначить как «выявление – оценка – реакция – контроль». Ежегодно при разработке бизнес-плана мы проводим оценку валютных рисков, прогнозируем курсы валют, планируем структуру валютных активов и реакции на изменение курса, которые в последующем контролируем, исходя из складывающейся ситуации. Например, в 2019 году в период роста курса белорусского рубля мы сознательно увеличили его долю в активах и уменьшили долю прочих валют. Конечно, в классическом виде хеджирование мы не используем, но минимизируем риск потери собственного капитала при резком снижении курса, например, за счет долгосрочных инвестиций в недвижимость.

Каковы результаты инвестиционной деятельности вашей компании по итогам 9 месяцев 2020 года? Удалось ли выполнить планы по инвестиционному доходу? Каковы критерии успеха такой деятельности?

Поскольку компания реализует консервативную инвестиционную стратегию, то рост доходов по инвестиционной деятельности соответствует плану. Прибыль от инвестиций за 9 мес. составила 1,4 млн рублей, что больше, чем за аналогичный период любого из годов последней пятилетки. Вместе с тем инвестиционную деятельность нельзя рассматривать в отрыве от иных показателей, поэтому критерием успеха является рост чистой прибыли в целом по деятельности компании.

Какой стратегии Вы бы посоветовали придерживаться коллегам, которые оказались, как и вы, в непростой кризисной ситуации?

В период кризиса рациональные инвесторы ищут «тихие гавани» для сохранения своих капиталов, корректируют стратегию развития и проводят реструктуризацию бизнеса, адаптируя ее к новым реалиям, оптимизируют бизнес-процессы.

Достаточен ли, на Ваш взгляд, утвержденный Минфином список доступ-

ных для инвестирования активов? Или, как всегда, хочется большего? За счет чего можно было бы расширить круг инструментов?

Конечно, хочется большего, но с учетом последних изменений в законодательстве и ввиду ограниченного объема инвестиционных ресурсов большинства компаний, считаю, что актуальный набор инструментов для инвестиций сегодня вполне достаточен.

По мере развития финансового рынка страны представляется целесообразным определение единых правил игры в сфере инвестиций для страховщиков вне зависимости от формы собственности; снятие точечных ограничений по инвестициям на фондовом рынке (например, запрет на инвестиции в акции), а также определение рамок инвестиционной стратегии страховых компаний, которая бы позволила компаниям самостоятельно искать баланс между риском/доходностью в пределах заданных базовых параметров безопасности.

После вступления в силу постановления Совета Министров от 23 июня 2020 года № 359 страховые организации могут передать страховые резервы на определенный срок в доверительное управление банкам или другим коммерческим организациям. Планируете ли Вы воспользоваться такой возможностью?

Имея определенный личный опыт инвестирования через доверительное управление, могу сказать, что в краткосрочной перспективе однозначно не планируем. С одной стороны, перечень разрешенных объектов для инвестиций через доверительное управление не сильно отличается от возможностей прямого инвестирования, но без дополнительных затрат на вознаграждение управляющего. С другой стороны, в условиях экономической нестабильности, вызванной пандемией *COVID-19*, на фондовом рынке кратно возрастает риск потерь (даже при инвестициях в ценные бумаги иностранных банков с рейтингом группы «А»), а управляющий не предоставляет никаких гарантий

Но думаю, что в будущем при стабилизации макроэкономической ситуации и после оценки возможных рисков мы воспользуемся данным инструментом.

В планировании можно выделить два ключевых направления: стратегию и тактику. Бизнес-план очередного года – это документ, описывающий тактику компании на ближайший год в рамках общей стратегии развития. Поэтому нельзя сказать, что он будет кардинально отличаться от прошлогоднего. Но он будет предусматривать меры по планомерной реализации выбранной стратегии развития (увеличению доли рынка и росту чистой прибыли, автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, улучшению клиентского сервиса), но с учетом корректировки, вызванной последствиями пандемии *COVID-19*, а именно: изменением структуры страховых взносов (в том числе сокращением доходов по некоторым высокорентабельным видам страхования) и структуры расходов.

При разработке бизнес-плана мы проводим бюджетирование по двум направлениям: текущей и инвестиционной деятельности. Бюджетирование текущей деятельности строится на сопоставлении роста доходов и расходов в рамках заданных параметров, что контролируется через соотношение опережающего роста доходов над расходами, а также через положительный денежный поток по каждому продукту и подразделению (центру ответственности).



В непростые времена компании стремятся «затянуть пояса». На каких статьях затрат получалось экономить?

Какие новые практики финансово-экономического управления были успешно внедрены вашей компанией за последнее время?

В чем, на Ваш взгляд, заключается ценность главного финансиста компании?

Хороший финансист всегда смотрит на задачу с разных сторон, видит альтернативы и их возможные последствия, умеет взвешенно покритиковать какую-то инициативу или высказать свое мнение, взглянув на вопрос как с позиции менеджера, так и с позиции акционера, работника, потребителя, поставщика или иной релевантной роли. Поэтому главная ценность финансиста компании, как носителя уникальных знаний и навыков, состоит в разумной оценке альтернатив и заботливом обосновании выбранного способа достижения результата.



Андрей Гордуз

заместитель директора –
главный бухгалтер
ЗАСО «Имклива Иншуранс»

Андрей Леонидович, Вы уже наверняка приступили к составлению бизнес-плана на 2021 год. Расскажите, чем он будет отличаться от прошлогоднего, какие ставите перед собой задачи?

У нас есть разработанный внутри компании бизнес-план на 2020 и на 2021 год. В принципе, уже сейчас можно сказать, что в этом году он не выполняется, причем по многим параметрам, в основном, конечно, по страхованию, из-за того, что в начале года сборы «подкосил» коронавирус, в отдельные месяцы наблюдалось падение взносов даже в два раза. Летом все восстановилось, наметился рост, но следом захлестнула волна другого кризиса, который очевидно неблагоприятно сказывается на конъюнктуре страхового рынка.

Прошлогодний план мы выполнили очень хорошо, он был даже перевыполнен на 60 %, мы, можно сказать, прыгнули выше головы. А в этом году у нас реальное невыполнение и достаточно большое: был запланирован рост в размере 10 % к 2019 году, а в реальности наблюдаем сильное падение. Какие возможно, меры мы предпринимаем, но восстановление не будет быстрым. Надеемся, что в следующем году мы сможем существенно прирасти к этому провальному с точки зрения операционной деятельности году.

Но вот в части инвестиционных доходов мы как раз-таки все планы выполняем и даже перевыполняем. В сложившихся обстоятельствах, в связи с кризисом и массовым оттоком вкладов, у банков вырос спрос на деньги, причем на любую валюту. Соответственно, растут процентные ставки, особенно на белорусские рубли, поэтому в этом году инвестдоход оказался даже выше, чем планировалось.

Какую доходность показали активы вашей компании в 2019 году?

За 2019 год доходность активов составила около 4 %, при плане в 3,2 %. Да, доходность невысокая, но это связано с тем что около 70 % наших активов – в валюте, а по валюте сейчас процентная ставка варьируется в диапазоне 2-3 %. На этот год мы не ставили себе конкретную цель, но планируем улуч-

шить результат 2019 года, хотя пока еще рано говорить, как год закончится.

Какие бы Вы выделили основные тенденции в направлении инвестиций среди белорусских страховщиков?

В отличие от компаний по страхованию жизни, мы, как правило, имеем дело с более короткими деньгами и поэтому размещаем их в депозиты. У нас есть и долгосрочные инструменты – те же облигации Министерства финансов, облигации банков. Но каких-то более интересных инструментов, которые могли бы изменить сложившуюся на рынке консервативную инвестиционную стратегию, увы, нет, так как в Беларуси не развит фондовый рынок, нет возможности вложиться в те же акции предприятий. Акции торгуются на бирже лишь номинально, по факту рынка акций в Беларуси нет, и, опять же, это длительный инструмент, то есть тут вопрос не в зарабатывании на дивидендах, а в ставке на то, что акции компании будут расти в цене. А у нас нет таких предприятий. Да, на рынке есть еще облигации юридических лиц, например, крупные сети, какие-то строительные фирмы, но, на мой взгляд, в нашей стране вложение в облигации юридических лиц – это очень высокорисковый инструмент. Даже при покупке облигаций у банков и то присматриваешься к тому или иному банку, особенно при планировании крупных вложений.

Да, сейчас, благодаря изменениям в законодательство, можно рассматривать вложения в рынок недвижимости, но для такой небольшой компании, как наша, ограничение на сумму покупки недвижимости, которая не должна превышать 10 % страховых резервов, является серьезным препятствием, поэтому пока мы рассматриваем эту возможность на перспективу.

После вступления в силу постановления Совета Министров от 23 июня 2020 года № 359 страховые организации могут передать страховые резервы на определенный срок в доверительное управление банкам или другим коммерческим организациям. Планируете ли вы воспользоваться такой возможностью?

Передача резервов в доверительное управление, на мой взгляд, актуальна, опять-таки, для компаний по страхованию жизни и для более крупных компаний, т. к. в этом случае целесообразной является передача резервов в управление на длительный период. Но это, безусловно, положительная тенденция, и данное постановление поспособствует развитию фондового рынка, который у нас стоит на месте много даже не лет, а десятилетий. И это большая проблема.

Похожая ситуация и со страховым рынком. У нас до 2005 года было одно из самых прогрессивных законодательств СНГ в области страхования. Но потом рынок зажали, на первое место вышли государственные компании, лоббирующие свои интересы. В итоге госстраховщик имеет возможность предложить одному и тому же клиенту комплексное страхование. Например, перевозчику, предлагается три страховки в комплексе: ОСГОВТС, каско и «Зеленая карта». А за счет ОСГОВТС и «Зеленой карты» они еще дополнительно делают скидку на каско. Мы такого, увы, предложить не можем. Все это спровоцировало демпинг на рынке, следствием чего стали такие низкие тарифы. И как следствие – у некоторых страховщиков с большой долей каско в портфеле сейчас очень серьезная ситуация.

Какими-то косметическими изменениями законодательства ситуацию не спасти. Тут нужны глобальные действия. На рынке должны быть равные условия, начиная от «автогражданки», заканчивая работой с юридическими лицами государственной формы собственности. Налоги-то мы платим одинаковые.

Что происходит с активами страховщиков в условиях волатильного рынка? Как курсовые колебания влияют на бизнес-процессы?

Что мы предпринимаем в условиях волатильности и девальвации рубля? Как и все страховые компании, уходим в валютные активы.

Если посмотреть на статистику Минфина за август, из 13 компаний по рисковому страхованию у 9 – падение взносов, 4 – приросли. В августе курс вырос, и все показали прибыль, но это не реальная прибыль, а переоценка из-за курсовых разниц. Курсовые

разницы сейчас очень большие. Да, на финансовые результаты они дают положительный эффект, но ведь фактически денег у нас не прибавляется, а налоги в бюджет с этой разницы мы должны платить. Это еще одна острая проблема сегодняшних реалий.

В непростые времена компании стремятся к оптимизации расходов. На фоне пандемии была ли поставлена перед вами задача «затянуть пояса». Если да, то на каких статьях затрат получалось экономить?

Основная статья расходов – это страховые выплаты. Тут сэкономить не удастся. Хотя взносы и падают, а выплаты какими были, такими и остались. Следующая существенная статья, т. к. у нас все-таки партнерская модель, это комиссии, и они у нас четко привязаны к взносам, соответственно, эта статья автоматически саморегулируется. В планах у нас есть развитие прямых продаж и собственной агентской сети, это потенциальная возможность сэкономить на комиссии. Ну и третья статья по расходам – это зарплатy. Здесь мы урезать ничего не планируем, так как, на наш взгляд, это нерациональный способ, который может привести к утечке кадров.

Еще с прошлого года мы активно начали развивать партнерскую программу по банкострахованию, по которому у нас довольно существенные по рыночным меркам объемы. Банкострахование было, можно сказать, нашим коньком. Но сейчас постепенно переходим в классику, неплохо работаем по каско, планируем выйти на прирост к прошлому году в два раза. Хотя с нулевой базы расти легко, это понятно, но по результатам года доля каско в портфеле, я думаю, составит уже порядка 15–17 %.

А согласны ли Вы с тем, что страхование это не высокомаржинальный бизнес?

По отдельным видам это высокомаржинальный бизнес, по каско – низкомаржинальный, возможно, даже убыточный. Но если взять не чистое страхование каско, а, например, ситуацию, когда у страховой компании будет свое СТО, свой автосалон, то в комплексе это может быть очень прибыльно.

У нас действительно очень низкие тарифы по каско. В России тарифов меньше 5-6 % не существует. У нас же 2,2 %, 2,0%, некоторые дают ниже 2%. А убыточность очень большая, т. к. культура вождения не на высоте. Да, в Европе тоже есть такие низкие тарифы, как у нас. Но там и культура вождения лучше, ниже разрешенные скорости в городах, грамотная инфраструктура с точки зрения поворотов, светофоров и так далее, соответственно, и аварийность меньше. К тому же у них проводится больше работы со статистикой, например, условно, что красные машины чаще бьются, или по пятницам происходит больше аварий. Те, кто ездит на работу, это одна категория клиентов, те, кто только на выходные – другая. То есть тарифы индивидуализированы. В принципе, и мы можем к этому прийти, современные технологии позволяют. Например, можно с согласия клиента устанавливать в машину датчик, который будет отслеживать стиль вождения, частоту, и на основании его личной статистики мы сможем предложить ему уникальный тариф.

Если рассматривать добровольное медицинское страхование, еще один наш классический вид, по нему у нас убыточность ниже, чем в среднем по рынку, хотя она из года в год растет. Так как у нас был очень быстрорастущий портфель, из-за этого была и убыточность низкая. Сейчас портфель стабилизировался или даже немного упадет по отношению к предыдущему году, соответственно, убыточность существенно вырастет. По результатам года, я думаю, будет в районе 40–45 %. Но мы считаем это нормальным уровнем, и, откинув комиссию, этот вид получается довольно-таки прибыльным.

Также прибыльные для нас виды: страхование от несчастных случаев, имущественное страхование физлиц, добровольное комплексное страхование. То есть у нас страховая деятельность в целом, как и инвестиционная, имеет положительный результат, и, хотя в прибыли и много курсовых разниц, откинув их, по показателю прибыли среди страховых компаний мы находимся на топовых позициях.

В чем, на Ваш взгляд, заключается задача главного финансиста компании?

Держать руку на пульсе.

Обновление страховых продуктов в условиях жизни с COVID-19

С начала пандемии коронавируса прошло уже более 8 месяцев, но ученые прогнозируют, что этот вирус останется с нами надолго. Центр мониторинга биологических рисков Федерального медико-биологического агентства Министерства здравоохранения России дал прогноз, что пик заболеваемости новой коронавирусной инфекцией придется на декабрь 2020 г., а сама пандемия продлится до конца 2021 г.

Если эти прогнозы сбудутся, страховым организациям придется научиться жить в предлагаемых условиях и адаптировать свои страховые продукты в соответствии со стандартами лечения COVID по всему миру с целью сохранения конкурентоспособности и привлечения новых клиентов.

На основании статистики за I полугодие 2020 г. *Balt Assistance Ltd* констатирует, что соотношение госпитализаций застрахованных с коронавирусом значительно выросло и составляет до 30 % от всех госпитализаций за рубежом. Однако мы с оптимизмом можем отметить, что стоимость лечения коронавируса не смогла серьезно повлиять на убыточность страховых компаний, так как у подавляющего большинства застрахованных болезнь протекает в легкой или средней форме. Средняя стоимость стационарного лечения коронавируса в портфеле *Balt Assistance Ltd* составила 2 500 EUR, что в целом соотносится по стоимости с хирургическим лечением аппендицита или перелома.

Еще в начале летнего сезона специалисты отдела кост-контроля *Balt Assistance Ltd* подготовили для страховщиков рекомендации по изменению тарифов в связи с распространением пандемии. С радостью отмечаем, что многие страховщики озаботились проведением акту-

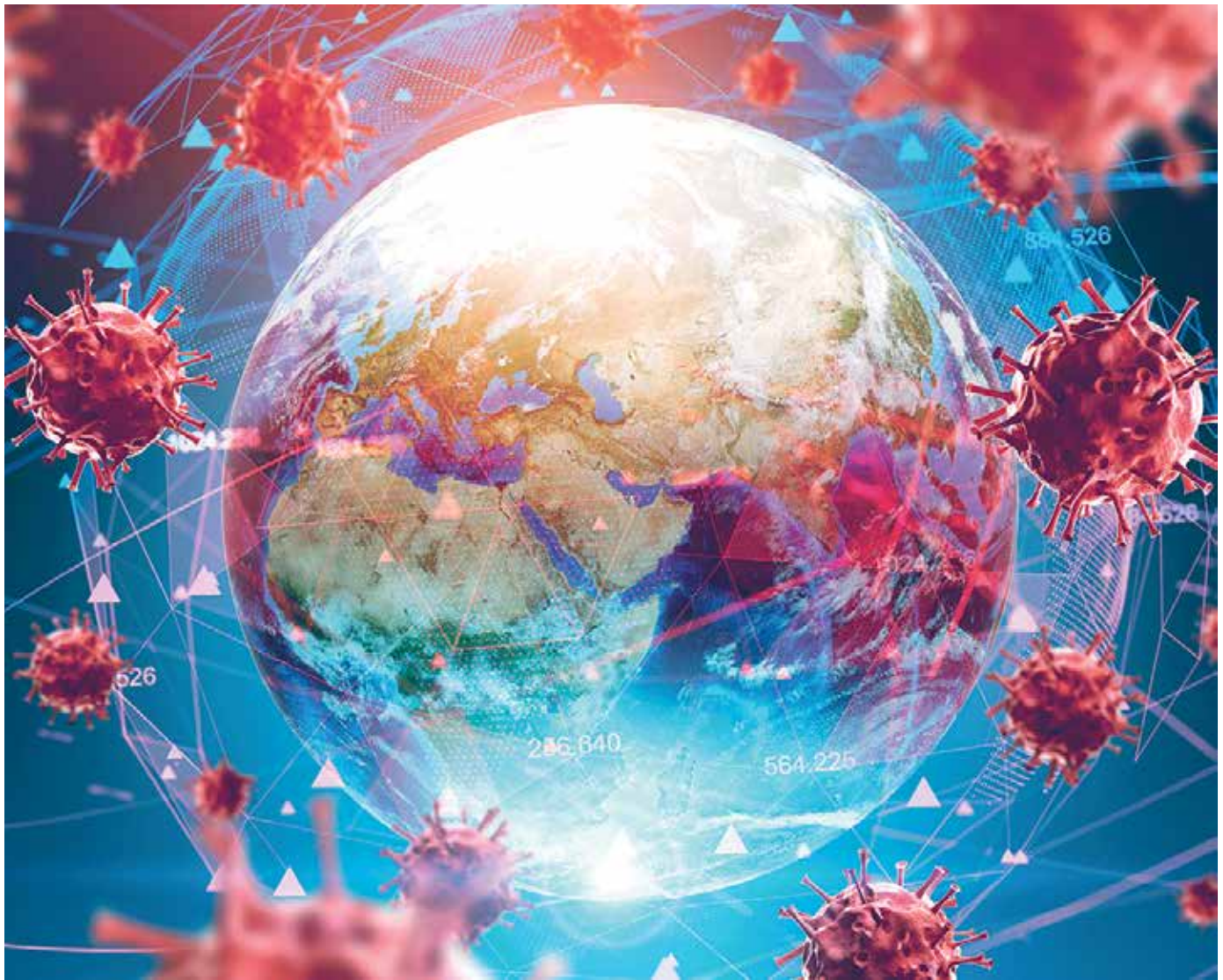
арных расчетов и на основании выполненного нами анализа предусмотрели в своих тарифах небольшое увеличение с учетом дополнительной финансовой нагрузки от коронавируса. В частности, это сделали страховые компании, работающие с крупными белорусскими туроператорами.

Чем дольше с нами COVID-19, тем более умеренными становятся прогнозы ученых по его окончанию. Срок массового производства вакцин остается неизвестным, равно как и эффект от вакцины. Ученые не приходят к единому мнению, станет ли вакцина панацеей, создаст ли она достаточное количество антител у привитых, и насколько долго эти антитела будут сохраняться в крови человека. Непредсказуем и сам вирус, который может в любой момент мутировать, вызывая необходимость постоянного производства новых вакцин по аналогии с ежегодным изменением штаммов обычного гриппа.

В связи с этим уже сейчас считаем важным адаптировать страховые продукты к современным реалиям с пониманием того факта, что коронавирус с нами всерьез и надолго.

В настоящее время при урегулировании случаев мы сталкиваемся с ситуациями, которые вызывают серьезное недовольство у застрахованных:

1. Большинство страховщиков оплачивает ПЦР-тестирование на РНК коронавируса по медицинским показаниям, только если этот тест признан положительным. Если же тест отрицательный, то его оплачивает застрахованный. И это несмотря на то, что во многих странах тест на COVID является обязательным при любом стационарном лечении, медицинской транспортировке или репатриации тела умершего, не говоря уже об обязательных тестах для контактных лиц.
2. Практически все страховщики оплачивают стационарное лечение коронавируса. Однако после выписки застрахованный обязан находиться на обсервации до того момента, пока он не получит два отрицательных ПЦР-теста, и эта обсервация оплачивается застрахованным самостоятельно.
3. В случае, если заболевание вообще протекает в легкой или средней степени тяжести, застрахованный должен проходить лечение в течение 10–14 дней в условиях изоляции в отеле или специальном обсерваторе. Такое лечение, как правило, не оплачивается по страховке.
4. Если застрахованный в связи со своим нахождением на обсервации



не смог своевременно вернуться в Республику Беларусь, далеко не все страховщики оплачивают обмен или приобретение нового билета.

5. Особая ситуация с бессимптомным течением заболевания, которое вообще не покрывается полисом, так как не несет угрозы для жизни пациента. При таком течении болезни страховая компания никак не участвует в судьбе клиента, а ему необходимо нести значительные расходы на тестирование и обсервацию, а также замену билетов, так как такой порядок предусмотрен законодательством страны его нахождения.

Эти и множество других ситуаций могут произойти с нашими застрахованными, и, конечно же, ни один страховщик не согласится оплачивать

все состояния и осложнения, связанные с *COVID*, в рамках действующих тарифов. Но перечисленные случаи уже становятся массовым трендом, который влечет обоснованное разочарование в страховом продукте со стороны большого количества страхователей. Единственное решение описанных проблем – введение специальной опции по полному покрытию коронавируса в действующих страховых продуктах.

Агент, в том числе туроператор, реализующий страховые полисы, должен обязательно предлагать застрахованному покупку дополнительной опции по *COVID* и фиксировать за подписью клиента, когда страхователь от покупки этой опции отказался. В такой ситуации страховщик будет иметь полное право отказывать застрахованному в оплате неэкстренных расходов, связанных с этим забо-

леванием, но у клиента появится возможность доплатить и получить расширенное страховое покрытие, которое позволит ему не нести никаких затрат.

Такие опции уже реализованы многими крупными мировыми страховщиками. Клиенты уже сейчас часто обращаются на сайт *Balt Assistance Ltd* с запросом, в какой страховой компании предусмотрено расширенное покрытие коронавируса, что показывает потенциально высокий спрос на этот продукт.

Специалисты *Balt Assistance Ltd* готовы оказать все необходимое содействие в расчете рисков по дополнительным опциям, чтобы их введение одновременно и повысило сборы страховщика, и сохранило за страховой компанией лояльность своих клиентов.

Банкострахование: итоги I полугодия 2020 года

По данным страховых организаций Республики Беларусь, сумма начисленных страховых взносов по договорам страхования, заключенным при посредничестве банков страны за I полугодие 2020 года, составила 28 859,0 тыс. руб., в том числе по добровольному страхованию – 25 373,6 тыс. руб. (87,9%), обязательному – 3 485,4 тыс. руб. (12,1%). Прирост взносов по банкострахованию по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 9,7%.

На первую тройку страховых организаций в рейтинге по начисленным взносам по договорам страхования, заключенным при посредничестве банков, приходится 78,1% от общей суммы взносов, по сравнению с первым полугодием 2019 года эта доля увеличилась на 1,5 п.п.

Топ-5 страховщиков по начисленным взносам по договорам страхования, заключенным при посредничестве банков, за первое полугодие 2020

года претерпел изменения, как в части активных участников данной сферы, так и их долей в общем объеме взносов по банкострахованию.

В структуре взносов, начисленных по договорам добровольного страхования, заключенным при посредничестве банков, 80,28 % приходится на личное страхование, 19,56 % – имущественное страхование и лишь 0,16 % – на страхование ответственности.

Наиболее продаваемыми через банки продуктами по страхованию не-жизни при этом являются добровольное страхование медицинских расходов, добровольное страхование от несчастных случаев, а также страхование транспортных средств. Лидерами среди страховщиков, чьи полисы были реализованы через банковский канал продаж, по вышеуказанным видам страхования стали ЗАО «Имклива Иншуранс», СБА ЗАО «Купала» и Белгосстрах соответственно.

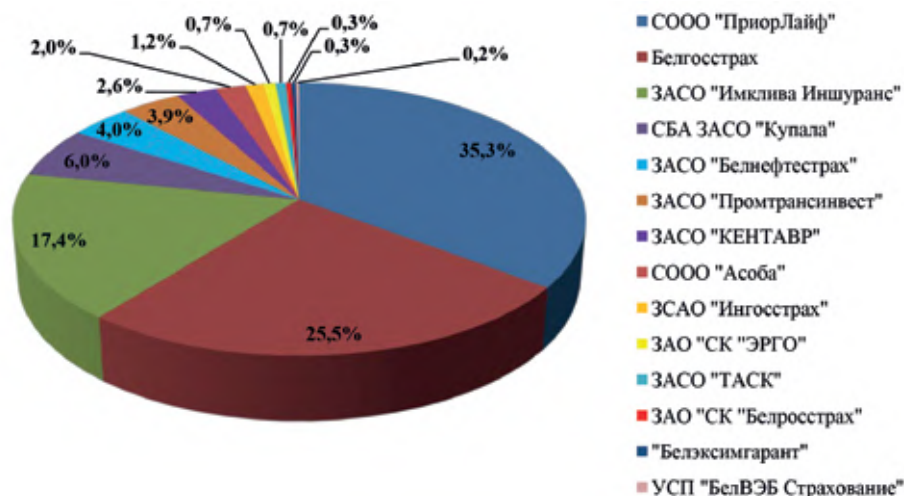


Рис. 1. Доли страховых организаций по страховым взносам, начисленным по договорам страхования, заключенным при посредничестве банков.

Таблица 1. Топ-5 страховщиков по начисленным взносам по договорам страхования, заключенным при посредничестве банков

1 полугодие 2020		1 полугодие 2019	
СООО «ПриорЛайф»	35,3%	Белгосстрах	38,1%
Белгосстрах	25,5%	СООО «ПриорЛайф»	21,7%
ЗАО «Имклива Иншуранс»	17,4%	ЗАО «Имклива Иншуранс»	16,8%
СБА ЗАО «Купала»	6,0%	ЗАО «Промтрансинвест»	5,6%
ЗАО «Белнефестрах»	4,0%	СБА ЗАО «Купала»	5,0%

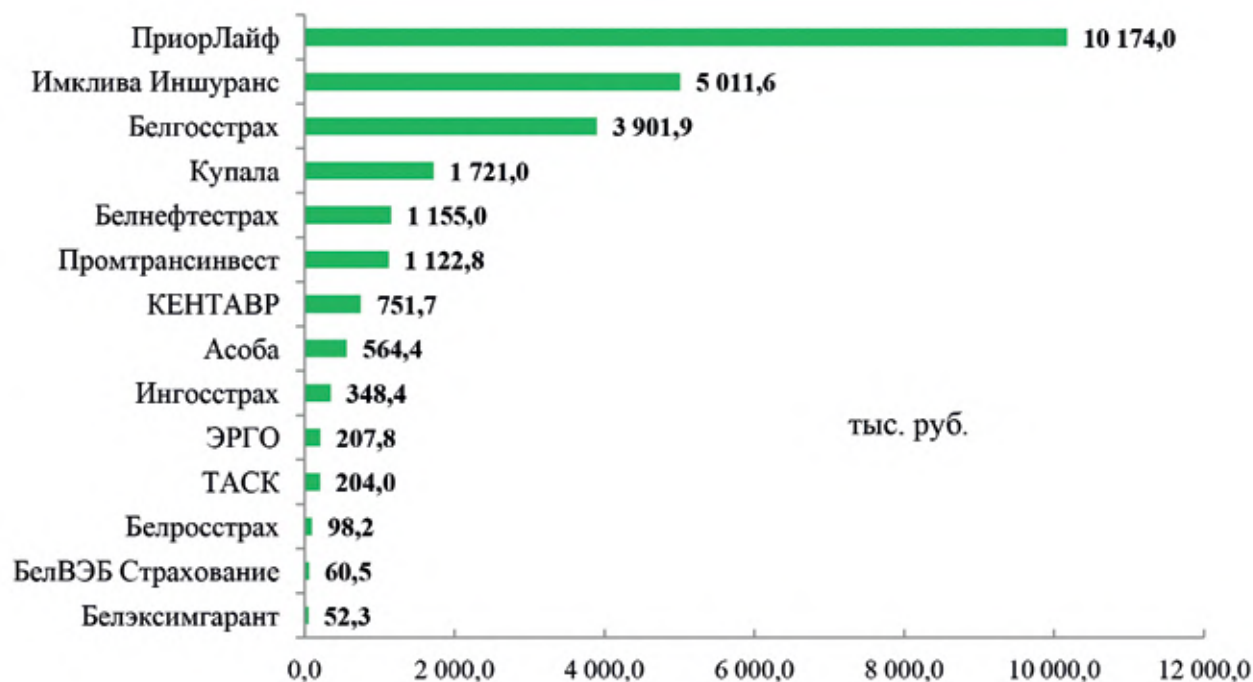
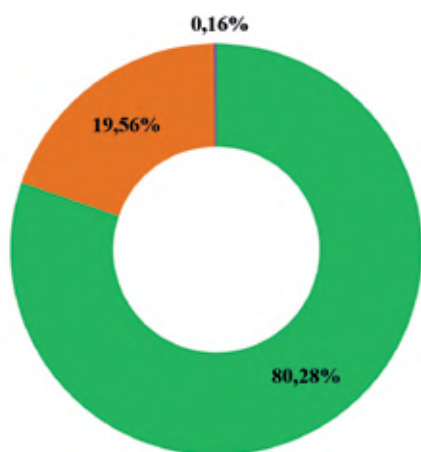


Рис. 2. Рейтинг страховых организаций по страховым взносам, начисленным по договорам добровольного страхования, заключенным при посредничестве банков.



■ личное страхование
 ■ имущественное страхование
 ■ страхование ответственности

Рис. 3. Структура взносов, начисленных по договорам добровольного страхования, заключенным при посредничестве банков.

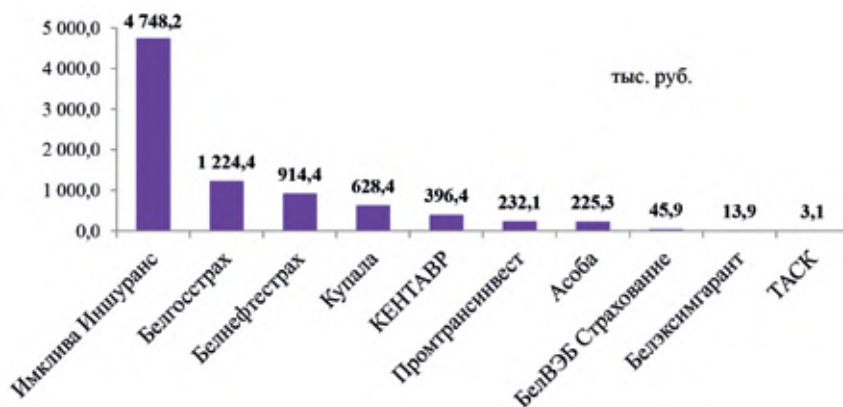


Рис. 4. Рейтинг страховых организаций по взносам, начисленным по договорам ДСМР, заключенным при посредничестве банков.

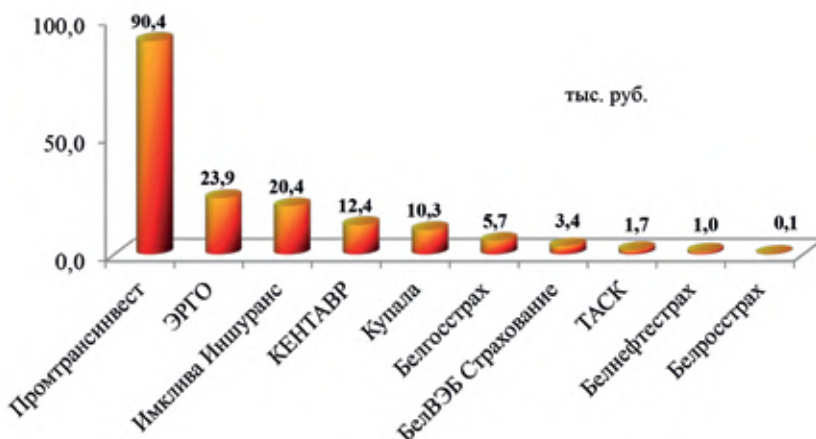


Рис. 5. Рейтинг страховых организаций по взносам, начисленным по договорам добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу, заключенным при посредничестве банков.

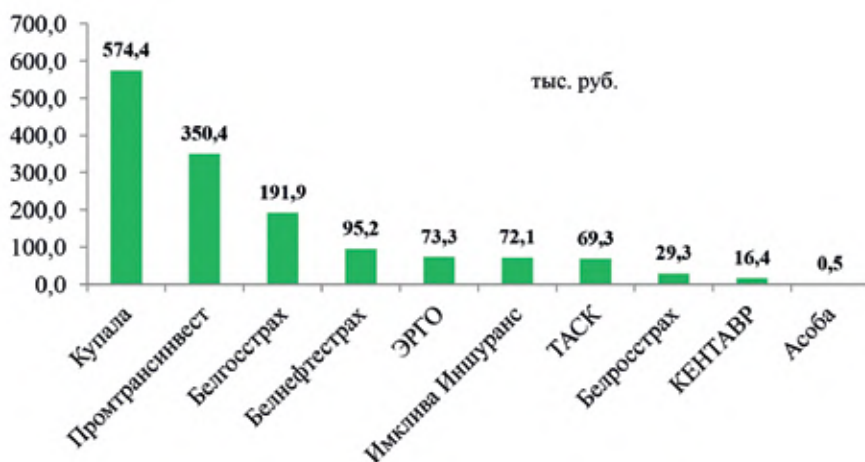


Рис. 6. Рейтинг страховых организаций по взносам, начисленным по договорам добровольного страхования от несчастных случаев, заключенным при посредничестве банков.

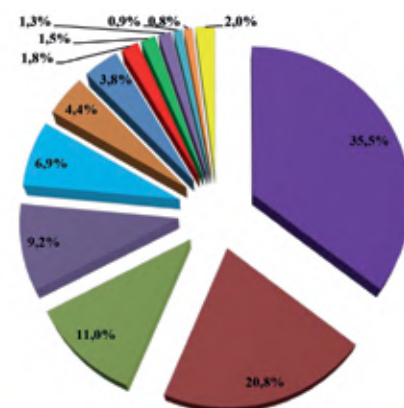


Рис. 8. Доли банков по поступлениям страховых взносов за I полугодие 2020 г.

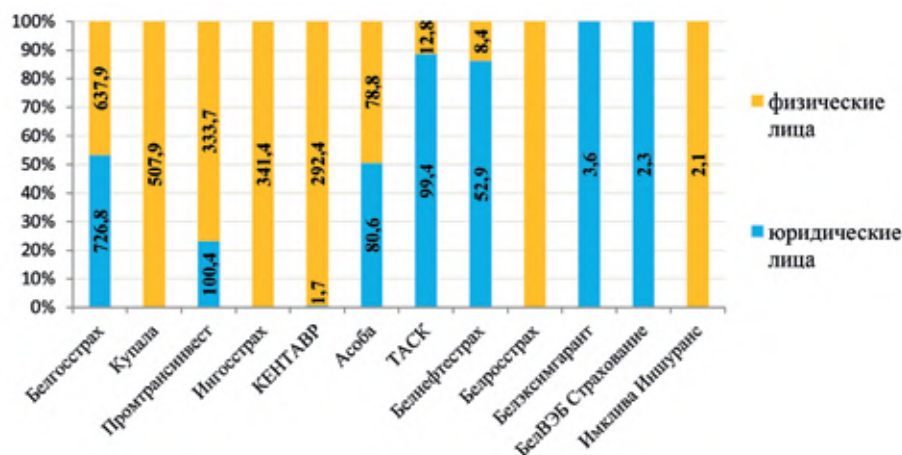


Рис. 7. Рейтинг страховых организаций по взносам, начисленным по договорам добровольного страхования транспортных средств, заключенным при посредничестве банков, тыс. руб.

Таблица 2. Топ-5 банков-партнеров

I полугодие 2020 года		I полугодие 2019 года	
«Приорбанк» ОАО	35,5 %	«Приорбанк» ОАО	32,2 %
ОАО «АСБ Беларусбанк»	20,8 %	ОАО «АСБ Беларусбанк»	17,4 %
ЗАО «МТБанк»	11,0 %	ЗАО «МТБанк»	11,2 %
ЗАО «Альфа-Банк»	9,2 %	ОАО «Белагпропромбанк»	10,3 %
ОАО «Белагпропромбанк»	6,9 %	ЗАО «Альфа-Банк»	8,8 %

Таблица 3. Доля поступлений страховых взносов через банки по видам добровольного страхования

Вид страхования	Доля в общем объеме взносов, поступивших по видам добровольного страхования через банки, %	Доля в общем объеме взносов по видам добровольного страхования, %
ДСМР	34,9	11,1
Страхование жизни	28,7	13,5
Прочее личное страхование (исключая ДСМР и жизнь)	15,2	6,0
Имущество граждан	14,2	4,4
Имущество предприятий	5,8	1,5

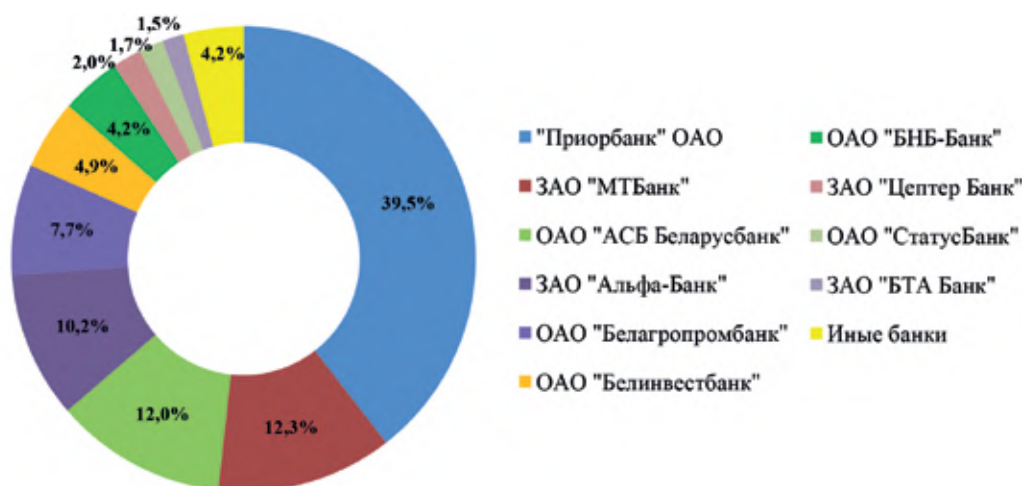


Рис. 9. Доли банков по поступлениям страховых взносов за I полугодие 2020 года по добровольному страхованию.



Рис. 10. Страховые взносы в разрезе видов добровольного страхования, поступившие при посредничестве банков за I полугодие 2020 года.

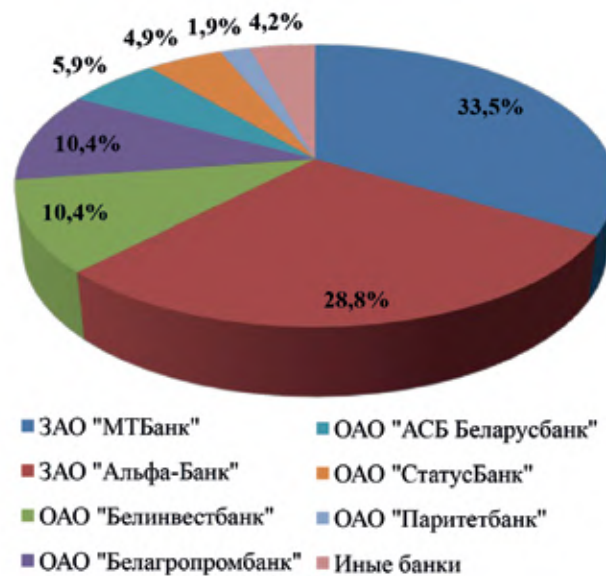


Рис. 11. Доля банков по взносам, начисленным по договорам добровольного страхования медицинских расходов.

По данным Министерства финансов Республики Беларусь, по итогам I полугодия 2020 года вершину рейтинга по продажам страховых продуктов, как и в первом полугодии 2019 года, удержал «Приорбанк» ОАО. Стоит отметить, что пятерка лидирующих по сборам страховых взносов банков-партнеров не изменилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вместе с тем, сохра-

нился довольно существенный разрыв между первой и второй строками таблицы.

По данным в разрезе банков 34,9 % взносов, собранных по договорам добровольного страхования, приходится на добровольное страхование медицинских расходов, 28,7 % – страхование жизни, 15,2 % – прочие виды личного страхования.

Лидерами продаж полисов по добровольному страхованию медицинских расходов по итогам I полугодия 2020 года стали ЗАО «МТБанк» с долей 33,5 %, ЗАО «Альфа-Банк» с долей 28,8 %, ОАО «Белинвестбанк» и ОАО «Белагропромбанк» с долями 10,4 %.

Материал подготовила
Евгения Шанина

Сведения о суммах начисленных страховых взносов за I полугодие 2020 года по договорам страхования, заключенным при посредничестве банков

Вид страхования	Наименование страховой организации				
	СООО «ПриорЛайф»	ЗАСО «Имклива Иншуранс»	Белгосстрах	СБА ЗАСО «Купала»	ЗАСО «КЕНТАВР»
Обязательное страхование	0,0	0,0	3 457 259,8	0,0	0,0
Добровольное имущественное страхование, ВСЕГО	0,0	170 866,3	2 417 265,1	507 897,0	324 886,9
в том числе:					
транспортные средства (каско) юридических лиц, в т.ч. с/х и спецтехника	0,0	0,0	726 807,0	0,0	1 732,0
транспортные средства (каско) физических лиц	0,0	2 135,3	637 865,3	507 897,0	292 367,8
Добровольное личное страхование, ВСЕГО	10 174 028,0	4 840 765,6	1 449 652,3	1 213 059,0	426 821,0
в том числе:					
ДСМР	0,0	4 748 248,6	1 224 404,1	628 356,0	396 367,6
ВЗР	0,0	20 386,8	5 665,9	10 330,0	12 438,4
НС	0,0	72 130,2	191 933,4	574 373,0	16 400,0
НС кредитополучателей	0,0	0,0	27 649,0	0,0	1 615,0
Добровольное страхование ответственности	0,0	0,0	35 020,7	0,0	0,0
Всего по добровольному страхованию	10 174 028,0	5 011 631,9	3 901 938,1	1 720 956,0	751 707,9
ИТОГО взносы по договорам, заключенным при посредничестве банков	10 174 028,0	5 011 631,9	7 359 197,9	1 720 956,0	751 707,9

Вид страхования	Наименование страховой организации				
	ЗАСО «Промтранс-вест»	ЗАСО «Бел-нефестрах»	ЗАО «СК "ЭРГО"»	ЗАСО «ТАСК»	«Белэксим-гарант»
Обязательное страхование	182,7	0,0	0,0	0,0	27 963,6
Добровольное имущественное страхование, ВСЕГО	447 548,1	144 405,9	108 136,9	129 906,1	35 290,4
в том числе:					
транспортные средства (каско) юридических лиц, в т.ч. с/х и спецтехника	100 421,2	52 859,1	0,0	99 436,5	3 564,1
транспортные средства (каско) физических лиц	333 745,5	8 394,3	0,0	12 789,3	0,0
Добровольное личное страхование, ВСЕГО	672 938,0	1 010 571,1	99 644,1	74 089,2	13 898,2
в том числе:					
ДСМР	232 120,6	914 380,6	0,0	3 071,9	13 898,2
ВЗР	90 426,6	998,5	23 883,8	1 712,3	0,0
НС	350 390,9	95 192,0	73 300,0	69 305,0	0,0
НС кредитополучателей	0,0	0,0	2 460,3	0,0	0,0
Добровольное страхование ответственности	2 288,9	0,0	0,0	0,0	3 125,7
Всего по добровольному страхованию	1 122 775,0	1 154 977,0	207 781,0	203 995,3	52 314,3
ИТОГО взносы по договорам, заключенным при посредничестве банков	1 122 957,7	1 154 977,0	207 781,0	203 995,3	80 277,9

Вид страхования	Наименование страховой организации				ИТОГО
	ЗАСО «Ингосстрах»	СООО «Асоба»	ЗАО «СК "Белросстрах"»	УСП «БелВЭБ Страхование»	
Обязательное страхование	0,0	0,0	0,0	0,0	3 485 406,1
Добровольное имущественное страхование, ВСЕГО	348 442,3	310 092,4	6 231,4	11 160,6	4 962 129,4
в том числе:					
транспортные средства (каско) юридических лиц, в т.ч. с/х и спецтехника	0,0	80 566,8	0,0	2 290,0	1 067 676,7
транспортные средства (каско) физических лиц	341 448,5	78 836,7	3 950,3	0,0	2 219 430,0
Добровольное личное страхование, ВСЕГО	0,0	254 322,2	91 927,3	49 292,9	20 371 008,9
в том числе:					
ДСМР	0,0	225 287,0	0,0	45 870,8	8 432 005,4
ВЗР	0,0	0,0	61,3	3 422,1	169 325,7
НС	0,0	537,7	29 300,0	0,0	1 472 862,2
НС кредитополучателей	0,0	28 497,5	62 566,0	0,0	122 787,8
Добровольное страхование ответственности	0,0	0,0	0,0	0,0	40 435,3
Всего по добровольному страхованию	348 442,3	564 414,6	98 158,7	60 453,5	25 373 573,6
ИТОГО взносы по договорам, заключенным при посредничестве банков	348 442,3	564 414,6	98 158,7	60 453,5	28 858 979,7

По данным страховых организаций.

Европейское страхование: реакция на коронакризис

Микаэла Коллер,

генеральный директор Федерации страховщиков Европы

С наступлением коронавируса европейские страховщики сделали выбор в пользу активных действий и инновационных подходов в целях стабилизации экономической ситуации и поддержки своих клиентов.

Европейские страховщики имеют многолетний опыт обслуживания своих клиентов даже в самые критические моменты истории. Событие масштаба пандемии *COVID-19* не стало исключением. Одной из основных задач европейских страховых компаний является поддержание непрерывности бизнеса на всем континенте, несмотря на повсеместные локдауны и ограничения на передвижение. Достигается это во многом за счет использования цифровых инструментов, при этом страховщики принимают все необходимые меры предосторожности, чтобы минимизировать воздействие вируса на клиентов и сотрудников.

В первую очередь было принято решение о повсеместной коммуникации с потребителями страховых услуг и потенциальными клиентами. Европейские страховщики и их ассоциации постоянно держали клиентов в курсе проблем, возникающих в связи с вирусом, создавая специализированные порталы и веб-сайты, применяя целенаправленные коммуникационные стратегии и проводя разъяснительные работы. Так, например, на общеевропейском уровне Федерация страховщиков Европы создала раздел на своем веб-сайте, посвященный часто задаваемым вопросам о *COVID-19*. Многие страховщики предупреждали клиентов о повышенном риске мошенничества, в частности о набирающем популярность онлайн-мошенничестве.

Ежедневное внимание страховщиков было направлено на быстрое и соразмерное реагирование в ответ на возникающие у клиентов страховые события и проблемные ситуации. Была предусмотрена гибкая система скидок для тех, кто больше всего

пострадал от *COVID-19* и последовавших карантинных ограничений. Часто в каждом конкретном случае в зависимости от национальной ситуации и индивидуальных потребностей страховщики согласовывали отсрочки выплат страховых взносов, изменение тарифов, приостановку действия полиса. Страховщики также проявили гибкость в отношении практических последствий кризиса – принимая во внимание тот факт, что клиенты могут оказаться попросту не в состоянии выполнить определенные договорные обязательства, такие как подача бумажных документов, подача претензий к определенному сроку или продление различных сертификатов и лицензий.

Поддержка и помощь

Европейские страховщики предприняли множество разнообразных шагов для поддержки страхователей, общества в целом и экономики как в разгар пандемии, так и по мере того, как страны начали выходить из нее. Эти действия учитывали степень распространения вируса и строгость предпринимаемых мер изоляции в различных регионах, а также роль страховщиков в том или ином регионе, которая возникает из-за различий в национальных системах социального обеспечения, уровня безработицы и устройства системы здравоохранения.

В масштабах всей отрасли и на уровне компаний предпринимаемые страховщиками действия и акции охватывали три основные области.

Договоры страхования и взносы, включая:

- предложение временного продления страхового покрытия, а также услуг,

выходящих за рамки договорных обязательств, например, предоставление бесплатного медицинского страхования медицинскому персоналу.

Поддержка экономики, в том числе:

- участие в поддерживаемых государством схемах торгового кредитования для обеспечения непрерывности коммерческой цепочки поставок;

- оперативное осуществление платежей поставщикам услуг;
- мобилизация долгосрочного инвестиционного потенциала для поддержки клиентов и экономики в целом за счет ускоренного преодоления последствий и стимулирования роста.

Нестраховые инициативы, в том числе:

- безвозмездная передача медицинского оборудования;
- финансирование благотворительных организаций, органов здравоохранения и исследовательских инициатив в области здравоохранения;
- распространение на широкие массы сообщений о необходимости использования защитных мер.

3 локальных примера предпринятых европейскими страховщиками мер по смягчению последствий коронакризиса:

Французская страховая отрасль пообещала выделить более 3 млрд евро в виде исключительных мер: 1,75 млрд евро – на недоговорные меры для поддержки малого бизнеса, отдельных секторов бизнеса и медицинского персонала, пострадавших от кризиса, а также глобальная инвестиционная программа на 1,5 млрд евро – для поддержки восстановления экономики.



Более 100 испанских страховых компаний объединились, чтобы предоставить бесплатное страхование жизни и субсидию на госпитализацию медицинского персонала, лечащего пациентов с COVID-19.



Страховщики торговых кредитов Германии сформировали чрезвычайный союз с федеральным правительством для поддержания глобальных цепочек поставок и поддержки экспортного сектора Германии во время пандемии.



Первоочередная обязанность каждого страховщика – обеспечить выполнение своих обещаний и обязательств перед клиентами как сейчас, так и в будущем. Это подразумевает разумное управление своим капиталом, особенно во время экономических потрясений. Таким образом, все действия страховых компаний были разработаны с учетом их финансовых возможностей. По этой причине важно, чтобы так называемые действия солидарности, выходящие за рамки договорных обязательств, оставались добровольными.

Влияние на страховщиков

Конечно, сама страховая отрасль не могла остаться не затронутой последствиями этого обширного кризиса. Оценки общих глобальных требований к (пере)страховщикам в результате пандемии по-прежнему значительно различаются, и окончательные цифры станут известны позже. В настоящее время объемы убытков регулируются отраслью. По сути, для (пере)страховщиков глобальная пандемия стала своеобразным тестовым сценарием для оценки собственной устойчивости.

Страховые компании также столкнулись с падением количества новых предприятий в результате снижения экономической активности, в параллель с еще большим

снижением процентных ставок и ударом по инвестиционному доходу со стороны их бизнес-активов в результате экономических потрясений (стоит, однако, отметить, что к середине 2020 года инвестиционные рынки уже начали демонстрировать признаки восстановления). Тем не менее, как подчеркивает Международная ассоциация страховых надзоров, в глобальном масштабе *«страховщики, как правило, хорошо капитализированы, а также обладают высоким потенциалом в области нейтрализации и управления рисками»*.

В Европе страховая отрасль остается сильной, и в марте EIOPA (Европейская организация страхования и пенсионного обеспечения) заявила, что *«страховой сектор способен выдерживать серьезные потрясения системы»*. Надлежащее управление рисками и капиталом является основой страхового дела, и европейская нормативно-правовая база устанавливает высокие стандарты по всей Европе и имеет встроенные механизмы, гарантирующие, что компании могут справляться с кризисными периодами и экстремальными событиями.

Активное участие Insurance Europe

На общеевропейском уровне Федерация страховщиков Европы с самого начала пандемии работала на четырех

Приверженность передовой практике

В конце мая 2020 года Европейская комиссия собрала представителей потребительских сообществ, бизнеса и отраслевых объединений для обсуждения мер поддержки, предлагаемых потребителям и предприятиям страховщиками, банками и небанковскими кредиторами в связи с *COVID-19*. По итогам этих обсуждений Комиссия разработала набор передовых методов, способствующих осуществлению согласованных временных мер по оказанию помощи там, где это уместно и необходимо. Они были опубликованы в июле 2020 года.



Федерация страховщиков Европы и ее члены одобрили рекомендации ЕС по передовой практике для страховщиков, которые в значительной степени отражают действия, которые европейская страховая отрасль уже предпринимала с начала вспышки *COVID-19* с точки зрения гибкого и справедливого обращения с клиентами.

фронтах. Были выявлены проблемы, возникающие на различных рынках; тесно сотрудничая со своими членами и другими отраслевыми объединениями, была составлена картина событий, влияющих на страховщиков и их клиентов, выявлены области, в которых требуется глобальная общеевропейская координация действий национальных властей. Также Федерация страховщиков Европы предоставила своим членам платформу для обмена передовым опытом и поиска решений для проблем, с которыми сталкивается отрасль.

На базе Федерации страховщиков Европы был разработан план действий на случай будущих пандемий, также прошли обсуждения относительно того, как страховщики могут наилучшим образом взаимодействовать с национальными и европейскими властями для повышения устойчивости.

Компании очень тщательно подходят к принятию решений о выплате дивидендов, принимая во внимание уровень своей платежеспособности, бизнес-план и профиль рисков, а также любые важные события, которые могут иметь существенное влияние, такие как *COVID-19*. *Solvency II* требует проведения подобного тщательного анализа и включения его в собственную оценку риска и платежеспособности (*ORSA*), по которой можно убедиться, что платежеспособность останется высокой в течение следующих трех-пяти лет с учетом составленных бизнес-планов и ожидаемых дивидендных выплат. *Solvency II* также предусматривает приостановление выплаты дивидендов, если требования к нормативной марже платежеспособности (*SCR*) компании не выполнены или если распределение дивидендов приведет к несоблюдению обязательств.

Учитывая требования *Solvency II* и общую мощь страховой отрасли, полный запрет надзорных органов на выплату

дивидендов не является необходимым или целесообразным. Напротив, предпочтителен индивидуальный подход, базирующийся на основных положениях об оценке рисков директивы *Solvency II*.

Обязательство социального партнера

В марте 2020 года Федерация страховщиков Европы опубликовала совместное заявление с другими социальными партнерами из сектора финансовых услуг. В заявлении говорится об обязательстве сектора по обслуживанию клиентов ключевыми финансовыми услугами во время кризиса, а также о необходимости обеспечения безопасности собственных сотрудников и соблюдения ограничений, налагаемых государственными органами. Совместное заявление также обязало партнеров поддерживать экономическую активность и призвало различные европейские учреждения, регулирующие и надзорные органы, а также сектор финансовых услуг работать совместными усилиями, чтобы попытаться нейтрализовать влияние *COVID-19* на экономику.

Что дальше?

Последствия пандемии будут долгосрочными и далеко идущими. *Swiss Re* в своей оценке долгосрочных последствий *COVID-19* в июне 2020 года предсказал несколько сдвигов парадигмы в мировой экономике, включая повышение роли правительств, ускорение цифровой трансформации и реструктуризацию цепочек поставок.

В совокупности в течение следующих двух-трех лет это создает довольно непростую ситуацию для (пере)страховщиков, но в то же время любой кризис – это время новых возможностей. А пока очевидно одно – мир и его страховщиков ждет совсем другое будущее.

Источник: *Insurance Europe, Annual Report 2019–2020*

Наблюдательный совет по выплатам дивидендов

Европейские страховые компании осознают важность дивидендов для своих акционеров, в круг которых часто входят пенсионные фонды, которым дивиденды необходимы для выполнения своих обязательств по выплате пенсий. Страховщики также осознают необходимость обеспечения собственной финансовой устойчивости на благо своих клиентов, особенно в периоды неопределенности, в связи с чем на базе Федерации страховщиков Европы был создан отдельный орган – Наблюдательный совет по выплатам дивидендов.

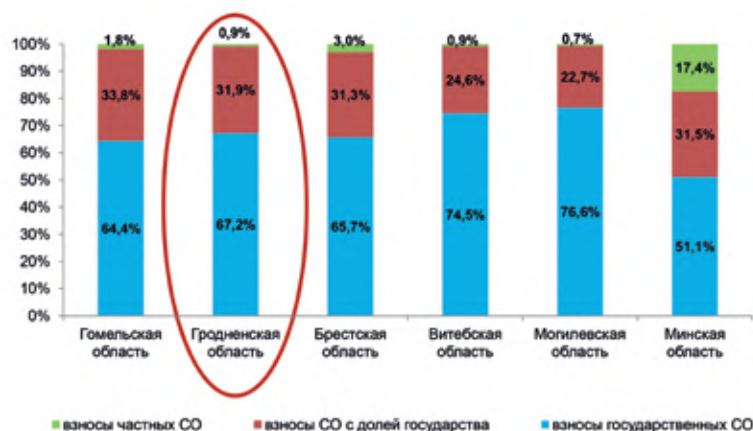
Regions

ГРОДНО

Обзор отдельных статистических показателей по страхованию по Гродненской области

В связи с обострившейся эпидемиологической обстановкой было принято общее решение руководителей страховых организаций об отмене выездного совещания «Осенние Деловые Встречи», запланированного на 21–22 октября 2020 года в г. Гродно. В связи с этим редакция журнала публикует обзор отдельных статистических показателей по страхованию по Гродненской области, обсуждение которого было, в частности, запланировано на совещании.

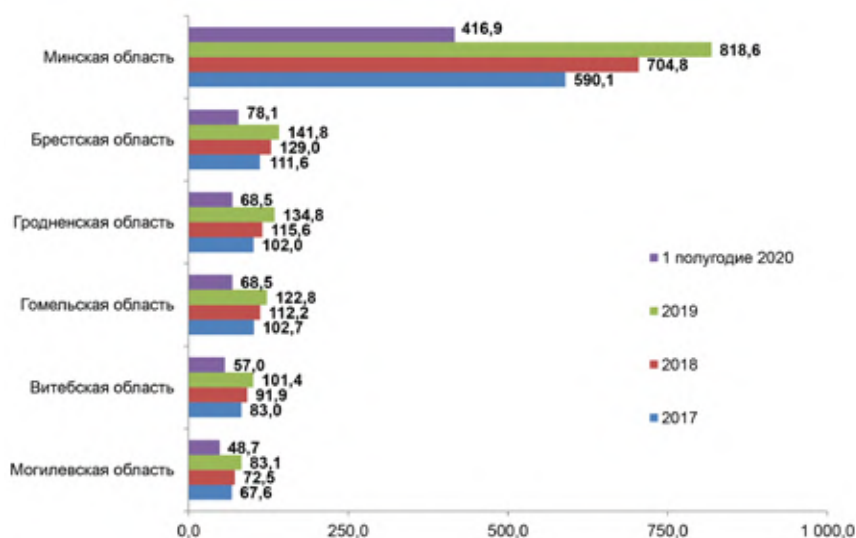
Структура рынка страхования не-жизни по страховым взносам среди страховых организаций за I полугодие 2020 г., тыс. руб.



Страховые взносы по областям Республики Беларусь за I полугодие 2020 г.



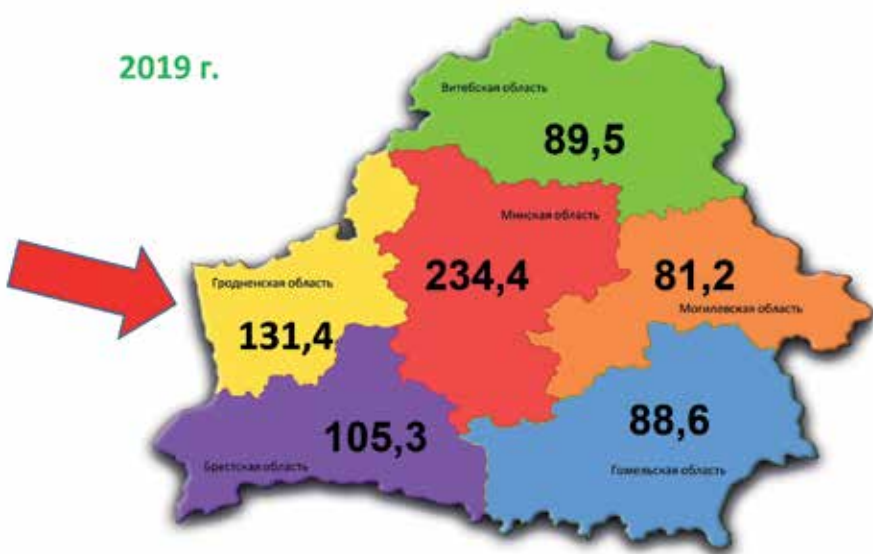
Динамика страховых взносов по областям, млн руб.



Обязательное страхование



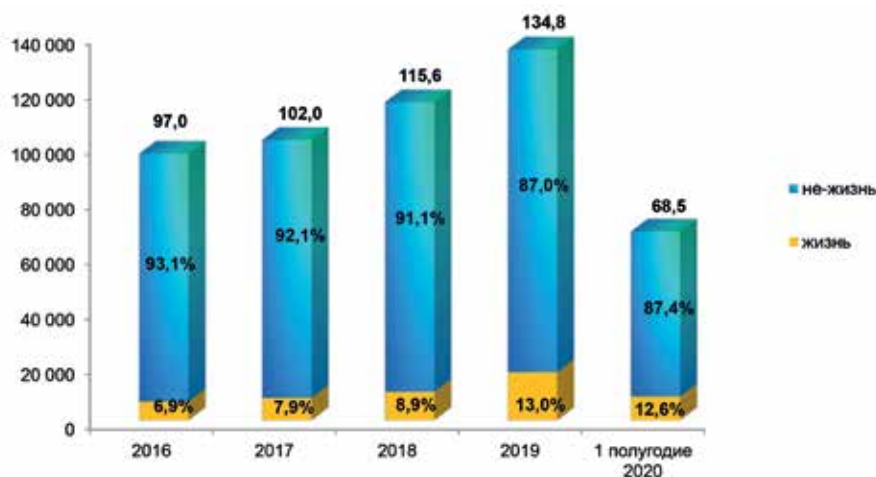
Страховые взносы на душу населения по областям, руб.



Доля страховых организаций Гродненской области по начисленным взносам за I полугодие 2020 г.



Страховые взносы по Гродненской области, млн руб.



Структура взносов по добровольному страхованию за I полугодие 2020 г.



Соотношение страховых взносов к валовому региональному продукту по областям по итогам I полугодия 2020 г.

