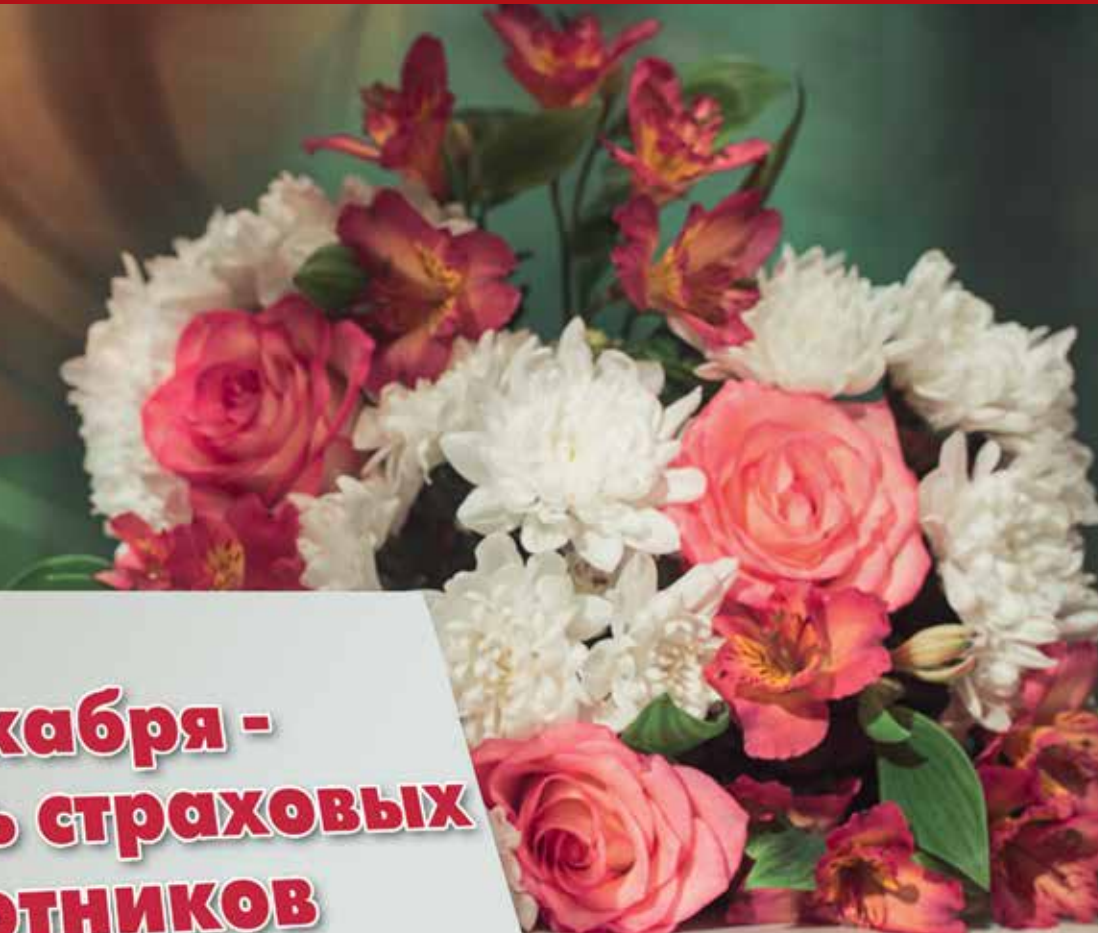


Profi for profi **СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ**

ноябрь '2020

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



**5 декабря -
День страховых
работников**

Факторы успеха

02

Краткие итоги деятельности
страховых организаций
Республики Беларусь за
9 месяцев 2020 года

11

Будущее за профессионалами

Интервью с директором
ООО «Страховой брокер «СТЕ-СТРАХОВАНИЕ»
Сергеем Тюленевым

14

ISSN 2304-1293





Уважаемые коллеги!

От имени Министерства финансов и от себя лично поздравляю с профессиональным праздником – Днем страховых работников!

В современных реалиях рыночной экономики сложно переоценить роль страхования, которое является полноценным и важным звеном финансовой системы страны.

Бесспорно, за последний ряд лет для развития страхового рынка сделано многое. Сформирована нормативная правовая база, регулирующая отношения в сфере страхования и страховой деятельности, большинство положений которой направлены на либерализацию страхового бизнеса, усовершенствован механизм порядка и условий размещения и инвестирования средств страховых резервов, порядка передачи страховыми организациями обязательств, принятых по договорам страхования (страхового портфеля), осуществляется реализация онлайн-продаж страховых услуг и активно внедряются новые ИТ-технологии в целях повышения качества обслуживания клиентов.

Благодаря согласованной работе и профессионализму трудовых коллективов страховых организаций, особенно в этот непростой год, изменивший жизнь многих людей пандемией коронавируса, достигается повышение качества оказываемых страховых услуг, доступности страховой защиты, совершенствование условий страхования и создания новых страховых продуктов, повышения финансовой грамотности наших граждан и развитие страховой деятельности.

Вы представители важной профессии! Люди, выбравшие работу в сфере страхования, вместе с профессией взяли на себя негласное обещание помогать другим, поддерживать, предлагать честные решения. Под вашей опекой находится благополучие, жизнь и здоровье людей, их спокойствие и стабильность. Сегодня без вашего участия невозможна деятельность организаций и предприятий, частных компаний и любого из сограждан. Пусть застрахованные вами никогда не познают бед и несчастий, будут чувствовать спокойствие, вашу поддержку и защиту.

Примите искренние поздравления с профессиональным праздником, благополучия и стабильности, оптимизма и настойчивости, удачи в пути и покорения новых вершин, счастья и крепкого здоровья, мира и добра!

Министр финансов
Республики Беларусь

Ю.М. Селиверстов

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

№ 11 (216) ноябрь 2020

Содержание

Факторы успеха	02	20	Роль международных подразделений ассистанса в работе группы компаний
Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами	10	22	Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь
Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 9 месяцев 2020 года	11	23	Самые масштабные страховые выплаты в истории XXI века
Будущее за профессионалами	14	27	Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь
Беларусь & Мир	16		
Достойное завтра: Стравита провела ребрендинг	18		

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

Факторы успеха

Подводя итоги очередного трудового года, страховщики Беларуси 5 декабря принимают поздравления со своим профессиональным праздником. В канун Дня страхового работника на страницах нашего журнала мы представляем наиболее успешных сотрудников страховых организаций по итогам уходящего года. По сложившейся традиции, этих людей выдвинули руководители компаний, а редакция «СвБ» попросила их ответить на вопрос «Каких успехов Вы достигли в уходящем 2020 году в профессиональной сфере?». Ниже читатели могут познакомиться с нашими героями и узнать об их достижениях.



Светлана Богдан,
страховой агент представительства Белгосстраха по Гродненскому району

Давайте познакомимся. Зовут меня **Светлана Богдан**. Я работаю страховым агентом представительства Белгосстраха по Гродненскому району.

Мне 56 лет. Замужем, имею двоих сыновей. Родилась и выросла в Казахстане, среди романтиков и тружеников. После школы поступила в Павлодарский педагогический институт на физико-математический факультет. Успешно закончив, была распределена в школу моей мечты учителем математики. После развала Советского Союза вернулась в г. Гродно (на историческую родину своих родителей). Прошла через многие жизненные испытания. С 1995 по 2002 годы работала в известной международной сетевой компании «Гербалайф». Многократно посещала разного рода тренинги, продвинулась по карьерной лестнице. Имела честь быть на личном приеме у основателя – директора компании Марка Хьюза в Вене как лучший работник в области активных продаж. По семейным обстоятельствам пришлось оставить любимую работу. Однако, получив большой опыт в общении и продвижении любого продукта на рынке, подыскивала себе подобную профессию.

В результате с 16 ноября 2013 года работаю в Белгосстрахе.

Здесь очень привлекательны страховые продукты, которые обеспечивают защиту на любой кошелек. Ведь страхование – это защита от случайностей, которая необходима всем.

Основными принципами в своей профессии считаю:

- преданность и веру в компанию;
- честность и порядочность с клиентом;
- всегда хорошее настроение и достойный внешний вид (покупают вначале тебя, а потом продукт);
- сопровождение клиента, в том числе и при наступлении события. Ведь хорошо обслуженный клиент – плюс 10 новых;
- работу в команде – никто ничего не может достигнуть в одиночку, мы все вместе.

Главная цель моей работы – служить интересам клиента, заботиться о его благополучии и безопасности.

Главным показателем в работе считаю признательность клиентов. Благодаря этим людям я прониклась значимостью своей профессии. Именно поэтому стараюсь реализовать свой потенциал полностью, нацелена на постоянное повышение уровня своей работы.

Мое жизненное кредо: люби и получай наслаждение от дела, которым занимаешься.

2020 год стал для меня годом признательности. Очень много моих клиентов с признательностью и благодарностью относятся к моей работе. Результатом этого являются неоднократные звонки граждан об оказании им страховых услуг по рекомендациям моих клиентов. ■



Александр Захарьенко,
заместитель директора филиала СООО «Асоба» в г. Минске № 2

2020 год для меня и для страховой компании «Асоба» выдался очень знаменательным!

В текущем году страховая компания «Белкоопстрах» осуществила перерождение (ребрендинг) и вышла на страховой рынок под новым названием «Асоба». Многолетний опыт и детальный анализ своих достижений и упущений позволили выработать новую стратегию развития и улучшения качества оказываемых страховых услуг. Главной целью для компании является высокий уровень качества и максимальный сервис оказываемых услуг для своих клиентов. Исключительно каждый Клиент для нас важен и ценен! Недаром слоган у страховой компании «Калі кожны Кліент – асаблівы!»

Главное для меня это работа в команде, но нельзя забывать и о вкладе каждого специалиста в общее дело. Достижение – это когда каждый, от агента до генерального директора, занимает свое место. И чем крепче будет коллектив, тем больших результатов мы сможем достичь.

Успех заключается в усилиях каждого из нас, и каждый из нас должен выложиться по максимуму, чтобы приумножить его.

Для меня большим плюсом стали развитие и рост, новые встречи и знакомства, постоянная работа с клиентами. За 15 лет работы в страховании я не перестаю удивляться, как меняется страховой рынок, как мне кажется, в лучшую сторону. Все больше возможностей и направлений. Ставятся новые задачи, достигаются цели, интересные люди окружают нас каждый день, и работают вместе с нами.

Благодаря слаженным действиям филиала и компании в целом мы смогли сократить уровень убыточности, запустить несколько новых проектов, которые с первых дней работы дали ощутимый результат и прирост по взносам и новым договорам.

Я глубоко убежден, что выбранный нами путь – это путь к успеху, и вскоре каждый Клиент сможет уверенно сказать: «*«Асоба» – это моя страховая компания!*» ■



Елизавета Сuedан,

главный специалист отдела продаж страховых продуктов управления развития страхования ЗАСО «Имклива Иншуранс»

Свой карьерный путь в страховой сфере я начала в компании ЗАСО «Имклива Иншуранс» в мае 2019 года, пройдя успешно собеседование на должность специалиста отдела продаж. С первого рабочего дня в компании я активно погрузилась в процесс обслуживания розничных клиентов. Это позволило уже на первом этапе быстро изучить условия реализуемых продуктов, узнать нюансы работы правил страхования, а в процессе консультирования клиентов определять дополнительные преимущества продукта. Моя трудовая деятельность всегда была связана с продажами финансовых продуктов, однако дополнительные навыки, полученные при прохождении специализированных программ, направленных на изучение техник продаж страховых продуктов, позволили мне быть более убедительной и эффективно презентовать продукт потенциальному клиенту. В жизни я всегда стремлюсь изучать новые области и инструменты и внедрять их в свою текущую работу. Одним из таких инструментов, который мы сейчас активно используем в своей работе, стала «Карта продаж». Она позволила нам получить базу лояльных к компании клиентов и увеличить количество страховых продуктов разных видов в их продуктовой корзине.

Мое руководство заметило проявляющийся интерес с моей стороны не только к розничным продажам, но также и к продажам через партнерскую сеть. После положительной реализации нескольких не очень крупных проектов, мне поручили сопровождать и развивать продажи в бизнес-линии банкострахования, а с недавнего времени я являюсь самостоятельным аккаунт-менеджером данного направления. За последний год это было одним из самых крупных достижений в моей карьере, и оно открыло для меня новые горизонты для личного и профессионального развития.

Сейчас мы с каждым партнером персонально прорабатываем стратегию развития продаж страховых продуктов с учетом позиционирования банка на рынке, перспектив развития его продуктовой линейки и выбранного сегмента клиентов. Я как лидер этого направления, стремящийся развивать бизнес страховой компании и партнера, быть эффективным на своем рабочем месте, много времени провожу на переговорах, выстраиваю с нуля и организую рабочие процессы с новыми партнерами, провожу сессии обучения по техникам продаж страховых продуктов, осуществляю поддержку сотрудников банка по процессу оформления договоров страхования в программном комплексе, активно работаю над расширением продуктовой линейки страховых продуктов у партнеров. ■



Виктория Жуковская,

страховой агент ЗАСО «ТАСК»

Наверно, многим будет интересно узнать, что является моим персональным рецептом успеха? Сейчас я нахожусь только в начале этого пути, но уже очень хорошо понимаю, что необходимо слушать и, самое главное, слышать нашего клиента. Удовлетворение его потребностей, наверное, самый важный и максимально влияющий на результат фактор. Однако наше общество уже настолько прогрессивное, что нельзя забывать про такие инновационные инструменты, как онлайн-продажи, интернет-продвижение, финансовые супермаркеты и различные программы лояльности. Именно поэтому на следующий год я хочу более детально погрузиться в *digital*-среду и изучить правила и принципы, которые там работают и двигают покупателя. Тем более в это направление активно смотрят и мои партнеры. Мы же должны все идти в ногу со временем и работать на удовлетворение потребностей наших клиентов.

Я никогда не думала, что буду заниматься страхованием. По образованию я инженер-строитель, но, проработав в этой сфере достаточное количество времени, я поняла, что более интересной работы для меня нет. Моя мама в свое время проработала в страховой компании более 15 лет. Мой сын закончил

БГЭУ и его специализация – страхование. Получается, что это уже династия. Я благодарна страховой компании «ТАСК» за то, что она дала мне возможность развития и становления как личности. Думаю, что вряд ли я смогла бы реализовать себя в какой-либо другой сфере деятельности. Этот год был достаточно сложным, но, благодаря стабильности в компании, все наши клиенты остались с нами, и я с уверенностью могу смотреть в будущее! ■



Кирилл Ашейчик,

ведущий специалист отдела внутреннего перестрахования управления перестрахования Республиканского унитарного предприятия «Белорусская национальная перестраховочная организация»

Как и для любого коммерческого предприятия, получение прибыли является ключевым показателем эффективности работы Республиканского унитарного предприятия «Белорусская национальная перестраховочная организация». С этой целью ежегодно покоряются новые вершины, среди которых и рост объема подписываемой премии при сохранении уровня убыточности, и расширение партнерских отношений с компаниями по всему миру. В последнее время диверсификация страхового портфеля приобретает жизненное значение, учитывая трудности, которые для всех направлений бизнеса принесла пандемия.

Быть частью этого успеха, несомненно, является ценностью для меня и моих коллег. Во многом благодаря вкладу каждого из нас, ежегодно компании удается достигать невиданных результатов. Ведь быть хорошим перестраховщиком означает не только быть профессионалом своего дела, но и обладать познаниями в любой сфере деятельности человека: мы должны быть немного инженерами, географами, банкирами, врачами, фермерами, историками и пр. В этом и заключается прелесть перестрахования, ведь каждый раз нас ждет нечто новое, требующее особых знаний, кругозора, любопытства.

Говоря о 2020 годе, могу отметить для себя участие при поддержке коллег в работе по продлению периода перестрахования в отношении строительно-монтажных работ на Белорусской АЭС; по реализации и финансированию инвестиционного проекта в рамках Указа Президента Республики Беларусь по возведению уникального для Европы Миорского металлопрокатного завода; участие в ежегодном возобновлении программы перестрахования воздушного флота крупнейших авиаперевозчиков страны: ОАО «Авиакомпания «Белавиа» и ОАО «Авиакомпания «Трансавиаэкспорт»; а также заключение договоров в отношении нового для государственного предприятия направления – перестрахование обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. При этом неотъемлемой частью моей деятельности остается работа по перестрахованию имущественных интересов белорусских производителей-экспортеров, лизингодателей и банков, осуществляющих свою деятельность в рамках Указа Президента «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)».

На 2020 год для меня выпал небольшой юбилей – 5 лет работы в области перестрахования. Пусть скромный, но персонально значимый, ведь для каждого наступает момент, когда мы принимаем решение о своей дальнейшей реализации: стоит ли продолжать, не стою ли на месте, способен ли решать еще более сложные задачи. С уверенностью могу сказать – определенно стоит! ■



Татьяна Ленко,

начальник сектора методологии страхования финансово-экономического управления «Белэксимгарант»

В этом году я отметила свой первый значимый юбилей, связанный с трудовой деятельностью, – 10 лет трудового стажа, и счастлива, что все эти 10 лет были проведены в дружном коллективе «Белэксимгарант», в который я пришла со студенческой скамьи.

2020 год бросил вызов всем отраслям экономики, и страхование не осталось в стороне, но я уверена, что мы с достоинством выдержим все испытания, приобретем ценнейший опыт, благодаря чему откроем новые перспективные направления для развития, укрепим свои позиции и станем сильнее и увереннее.

Хочу поблагодарить руководство «Белэксимгарант» за оказанное мне доверие, а также поздравить всех сотрудников страховой отрасли с профессиональным праздником и пожелать успехов и удачи в реализации поставленных задач! ■



Ирина Протасеня,

ведущий специалист ЗАО «СК «Белросстрах»»

Посмотрела в интернете около 500 определений успеха. Сразу выстроился ассоциативный ряд – дело, финансы, известность, гармония. Для меня формула успеха: «желание – идея – действие». А вот успехом для меня является нечто другое. Я не буду сейчас писать о моем «потяжелевшем» в 2020 году кейсе клиентов, кейсе недвижимости. Я скажу о другом.

Вуди Аллен когда-то сказал, что «80 % успеха – это появиться в нужном месте в нужное время». Для меня большим достижением является приглашение 20 лет назад на работу в «Бролли». И все эти 20 лет пройти путь развития в команде лучшей, на мой взгляд, страховой компании «Бролли-Белросстрах». Для меня в профессии страховщика, как пазл, сложилось все, что мне нравится: общение с успешными людьми – моими клиентами, возможность помогать им, особенно в трудную для них минуту, быть свободной в выборе средств и рабочих приемов, превнося элементы креатива (например, прием «работать с бантиком»), быть свободной во времени и т. д.

Любимая работа и любимая компания, в которой выстроена цельная система стандартов, мотиваций, в которой ты всегда в нужный момент получишь помощь и от Управления методологии, и от Управления урегулирования (как следствие – ты работаешь спокойно, уверенно, что передается нашему клиенту). Компания, в которой ты всегда получишь адекватную оценку твоего труда (элитарный «Клуб 100+» для успешных агентов), в которой ежемесячно проводят семинары и тренинги для повышения профессионального уровня, в которой собрана уникальная команда единомышленников, разделяющих ценности компании, обладающих позитивной оценкой окружающего мира и высоким эмоциональным интеллектом, компания, которой руководит умный, современный, харизматичный **Лаврусенко Виктор Анатольевич**, – вот вам плацдарм для успешной работы.

В 2021 году «Белросстраху» исполняется 30 лет. Я горжусь своей компанией и об этом с удовольствием говорю клиентам. ■



Ольга Гиленкова,

специалист отдела страхования представительства ЗАО «Промтрансинвест» в г. Могилеве

В страховой компании ЗАО «Промтрансинвест» я работаю с октября 2016 года. И все эти годы я развиваюсь и повышаю свой профессиональный уровень в области страхования.

С октября 2018 года, кроме заключения договоров страхования, я занимаюсь еще и медицинским ассистансом. Моя работа – это умение находить общий язык с людьми разного возраста, разных профессий и разных характеров. Я научилась находить подход к каждому клиенту, стараюсь заинтересовать, находя общие темы для разговора. Я научилась быть настойчивой, убедительной и внимательно слушать каждого. Приятно, когда есть возможность помочь человеку в тяжелой для него ситуации, быстро организовать для него медицинскую помощь.

Выполняя задачи медицинского ассистанса, я приобрела также навыки в области медицины. Получила необходимый опыт работы с большим объемом информации – введение регистра застрахованных лиц, взаимодействие с учреждениями здравоохранения, рассмотрение и подготовка документов на выплату более чем по 300 обращениям клиентов в месяц. Я всегда творчески подхожу к своей работе и стараюсь искать нестандартные решения с ориентацией на результат. ■



Екатерина Шукель,

начальник центра корпоративного страхования ЗАО «Белнефестрах»

Уходящий 2020 год был полон испытаний, как для всего мира и Республики Беларусь в частности, так и для страхового рынка.

Но, несмотря на сложности, преподнесенные уходящим годом, ЗАО «Белнефестрах» одна из немногих компаний, которая не только сохранила, но и укрепила свои позиции на страховом рынке Республики Беларусь.

Залог успеха нашей компании – это слаженная команда профессионалов и верные управленческие решения.

Что касается моих личных профессиональных достижений, то к ним бы я в первую очередь отнесла сопровождение проекта по проведению оценки имущественного комплекса ОАО «Мозырский НПЗ» международным оценщиком, результаты которой позволили получить перестраховочную защиту и заключить договор имущественного страхования.

Также на данный момент завершены подготовительные работы по запуску аналогичной процедуры оценки в целях страхования имущественного комплекса ОАО «Нафтан».

В 2020 году централизована и упорядочена работа с брокерами, что также приносит свои результаты в виде заключенных договоров страхования.

Кроме этого, принимаю активное участие в процессе внедрения нового программного обеспечения ЗАО «Белнефестрах», которое позволит ускорить бизнес-процессы компании, снизить трудозатраты и, как следствие, повысить эффективность работы.

Страхование – это отрасль, требующая постоянного развития, приобретения новых знаний, особенно в работе с корпоративными клиентами. Ведь у каждого предприятия своя специфика, и только вникнув в нее, можно предложить актуальную и функциональную страховую защиту.

Всех коллег поздравляю с Днем страхового работника, желаю профессиональных успехов, жизненной энергии, здоровья, и чтобы 2021 год принес нам только приятные сюрпризы. ■



Виктор Лукашевич,

начальник отдела приема заявлений потерпевших и оценки Белорусского бюро по транспортному страхованию

На сегодняшний день развитие сферы оценки размера вреда, причиненного потерпевшим в результате дорожно-транспортных происшествий, напрямую связано с современными информационными технологиями.

Первоначально стоимость деталей иномарок, которые составляют подавляющее большинство автомобилей в нашей стране, определялась по ценам западноевропейского рынка с применением корректирующих коэффициентов. Конечно, такие цены довольно приблизительно отражали реальную стоимость деталей транспортных средств на рынке Республики Беларусь.

В этой связи было необходимо перейти в расчетах на реальные цены, существовавшие в нашей стране на дату ДТП.

Мониторинг оценщиком рынка деталей транспортных средств по каждому страховому случаю занял бы огромное время, поэтому было решено разработать программный продукт, который бы позволил в каждом расчете размера вреда автоматически применять актуальные цены на детали. При этом обновление в базе данных этих цен должно было происходить минимум один раз в месяц.

Для реализации этой возможности в 2014 году и был создан Сервер рыночных цен. Он представляет собой информационный ресурс, аккумулирующий цены на детали и материалы на рынке Республики Беларусь на дату ДТП, а с 2016 года – и на нормо-час СТО.

Загруженную пользователем калькуляцию Сервер обрабатывает и возвращает цены белорусского рынка на детали, материалы и нормо-час работ СТО по месту жительства потерпевшего на дату ДТП. При этом первоначальная калькуляция может быть получена пользователем из любого программного продукта по определению стоимости ремонта.

Такой подход позволяет обеспечить эффективность работы страховых организаций, объективность расчета размера вреда и, соответственно, уменьшить количество жалоб.

Анализ работы Сервера показал, что его использование позволило снизить размер средней страховой выплаты с 765 евро (по итогам 2014 года) до 523 евро за 2019 год, что, в свою очередь, привело к снижению убыточности страховщиков.

При этом показателем достаточности расчетного страхового возмещения по обязательному страхованию может являться то, что к страховщикам по вопросам доплаты страхового возмещения по факту ремонта обращается в среднем всего около семи процентов потерпевших.

В целях защиты интересов страхователей, по решению Министерства финансов, с марта 2018 года все страховые организации при составлении калькуляций стоимости ремонта транспортных средств для целей добровольных видов страхования перешли на использование методики определения размера вреда для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Методологический опыт Белорусского бюро по созданию и разработке алгоритмов функционирования Сервера рыночных цен заинтересовал также российских коллег.

В ноябре 2019 года по инициативе российской стороны в Белорусском бюро состоялся семинар по обмену опытом работы. В нем приняли участие пред-

ставители Российского союза автостраховщиков и Центрального банка Российской Федерации. В ходе семинара белорусская сторона поделилась своим опытом по организации сбора и применения информации о ценах деталей, материалов и стоимости нормо-часа работ.

В настоящее время на постоянной основе совершенствуется алгоритм отслеживания нерыночных котировок цен и ошибок прайс-листов продавцов, расширяется база СТО, производящих восстановительный ремонт транспортных средств.

Новым направлением работы Сервера является создание истории повреждений транспортных средств.

Дело в том, что за шесть лет существования Сервера им был сформирован огромный массив информации, описывающей объем ремонта транспортного средства после каждого ДТП, по которому производилась выплата страхового возмещения.

В этой связи появилась идея разработать программный модуль, позволяющий по запросу оценщиков и страховщиков автоматически получать информацию о перечне повреждений конкретного транспортного средства на определенную дату. На сегодняшний день уже проводится отладка этого модуля.

В перспективе на основе такого модуля может быть произведена разработка единой площадки, объединяющей страховые и оценочные организации, СТО, поставщиков деталей для автоматизации процессов урегулирования страховых случаев.

Пандемия *COVID-19* повлекла за собой необходимость оперативной разработки нового механизма удаленного приема заявлений потерпевших и взаимодействия с исполнителями оценки, что и было реализовано. На сегодняшний день организована работа по дистанционному приему и обработке документов в стандартизированном электронном виде.

При наличии возможности подачи потерпевшим в электронном виде заявления на выплату страхового возмещения в будущем получится создать целостную систему электронного взаимодействия по урегулированию страховых случаев.

Для повышения точности расчетов и уменьшения затрат продолжается создание и дополнение технических баз данных для программных продуктов, используемых всеми оценщиками нашей страны.

В уходящем году нами были сформированы базы данных в отношении транспортных средств «МАЗ-5551», «АМАЗ-203», «УАЗ-3309», «Патриот» и «Хантер», а также выполнен технический перевод с английского языка и адаптация для нашего рынка трудоемкостей работ для автомобиля «Джили Эмгранд Х7». Все разработки успешно внедрены в объединенный программный комплекс «Автокальк-БАЭС».

Следует отметить, что программный модуль «БАЭС-оценка», как часть объединенного программного ком-

плекса «Автокальк-БАЭС», является исключительно белорусской разработкой и аккумулирует базы данных марок автомобилей и мотоциклов стран производства бывшего СССР, автомобилей производства ЗАО «БелДЖИ», прицепов и полуприцепов, производства «МАЗ» и «Schmitz Cargobull», холодильных установок марки «Carrier», тракторов «МТЗ», трамваев, велосипедов. Данный программный модуль компенсирует для оценщиков недостающие базы данных иностранных программных продуктов по определению стоимости ремонта транспортных средств: «Audatex», «Autocalc», «SilverDAT».

В перспективе, благодаря налаженному сотрудничеству с техническим представителем ОАО «Белкоммунмаш», планируется создание базы данных трудоемкостей работ для троллейбусов и электробусов данного производителя.

Результатом совместной работы нашего коллектива является расчет коэффициентов спроса в зависимости от марки/модели автомобиля. Полученные данные будут использованы для внесения изменений в методику определения стоимости годных частей и утилизационной стоимости транспортных средств.

Эта методика на сегодняшний день основана на страновых коэффициентах, которые не в полной мере отражают реальный спрос на отдельную марку/модель. Например, в настоящее время на автомобили «Фольксваген» и «Порше» применяется одинаковый коэффициент спроса по стране происхождения марки, хотя, конечно, автомобили «Фольксваген» пользуются гораздо большим спросом на нашем рынке.

Внесение изменений в методику определения стоимости годных частей и утилизационной стоимости транспортных средств в части коэффициентов спроса по каждой модели позволит более справедливо рассчитывать размер подлежащего выплате страхового возмещения.

Традиционно особое внимание уделяется подготовке вопросов и задач, используемых при тестировании оценщиков транспортных средств и иного имущества. Постоянное совершенствование тестовых заданий с учетом проблемных вопросов, возникающих у оценщиков на практике, требований современного законодательства необходимо для обеспечения достаточного уровня подготовки оценщиков, совершенствования их профессиональных знаний и навыков в области устройства транспортного средства, технологии его ремонта, оценки стоимости и других вопросов.

Важно отметить, что достижение необходимых результатов и решение многих сложных вопросов напрямую связаны с эффективной и слаженной работой всего коллектива и руководства Белорусского бюро.

Пользуясь предоставленной возможностью, я хочу поздравить коллег с Днем страховых работников и пожелать крепкого здоровья и благополучия, вдохновения и творческих идей, а также успехов во всех делах! ■

Statistics

ИТОГИ

Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами

№ п/п	Наименование страхового брокера	Сумма страховых взносов, долл. США		Темп прироста, %
		на 1 октября 2020 г.	на 1 октября 2019 г.	
1	ООО «Страховой брокер Атлант-М»	5 429 178	2 807 889	93,4%
2	ООО Страховой брокер «СТЕ-страхование»	3 007 780	4 640 644	-35,2%
3	УП «Страховой Брокер РБЛ»	2 818 777	2 324 984	21,2%
4	ООО «Страховой брокер Белополис Плюс»	2 489 077	1 962 731	26,8%
5	ООО «ПаритетСтрахования»	1 588 514	1 096 100	44,9%
6	ООО «Страховой брокер Автокаско ПЛЮС»	1 331 966	1 363 395	-2,3%
7	ООО «Страховой брокер ОллИншуренс»	1 187 543	14 463	многокр.
8	ООО «Страховой брокер "СитиБрокер"»	833 584	773 410	7,8%
9	ООО «Форвард-Брокер»	833 100	920 653	-9,5%
10	ООО «СтрахЭкспертГрупп»	814 110	636 642	27,9%
11	ООО «ПраймКонсалт Страховой Брокер»	697 739	674 918	3,4%
12	ООО «Универсальный страховой брокер»	692 170	448 795	54,2%
13	ООО «Страховой брокер "ГарантИншуренс плюс"»	645 954	667 047	-3,2%
14	ООО Страховой брокер «Стабильное завтра»	644 550	464 673	38,7%
15	ООО «Страховой брокер "Максирента"»	570 271	434 595	31,2%
16	ООО «Страховой брокер Эксинс»	535 507	360 058	48,7%
17	ООО «Альфа-Брокер»	522 106	540 681	-3,4%
18	ООО «Страховой брокер Южный полис» ¹	346 141	680 525	-49,1%
19	ООО «Страховой брокер "Технологии страхования"»	266 992	95 223	180,4%
20	ООО «Страховой брокер "Страховая экспертиза плюс"»	255 158	462 574	-44,8%
21	ООО «Страховой брокер "Альянс"»	192 944	262 484	-26,5%
22	ООО «Страховой брокер "Центр страхования"»	157 587	156 631	0,6%
23	ООО СБ «ПремиумЛайф»	148 460	18 189	многокр.
24	ООО «Страховой брокер Спорт Капитал»	107 809	209 446	-48,5%
25	ООО Страховой брокер «СтарЛайф СИ» ²	97 435	966 323	-89,9%
26	ООО «Страховой брокер Юник маклер»	81 047	—	—
27	ООО Страховой брокер «Экспресс Страхование»	10 223	—	—
28	ООО Страховой брокер «ДСД-Страхование»	—	—	—
29	ООО Страховой брокер «Студия Страхования»	—	—	—
30	ООО «Страховой брокер "Опция"» ³	—	—	—
	ООО «Идея Брокер»	—	2 608 338	-100,0%
	ООО «ЭкСпорт страховой брокер»	—	437 036	-100,0%
	ООО «Страховой брокер "ЮНИБРОКЕР"»	—	288	-100,0%
Итого		26 305 722	26 028 735	1,1%
Доля взносов в видах добровольного страхования, %		9,1	8,5	

¹ С 07.09.2020 находится в процессе ликвидации.

² С 16.11.2019 находится в процессе ликвидации.

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



Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 9 месяцев 2020 года

За 9 месяцев 2020 года взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 1 097,0 млн рублей. Темп роста страховых взносов за 9 месяцев 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года составил 106,4 %.

По добровольным видам страхования за 9 месяцев 2020 года страховые взносы составили 694,2 млн рублей. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет 63,3 % (за 9 месяцев 2019 года – 62,6 %). В структуре страховых взносов по добровольным видам страхования на долю личного страхования приходится 42,2 %, имущественного страхования – 50,3 %, страхования ответственности – 5,4 %, комплексного страхования – 2,1 %.

Страховые взносы по обязательным видам страхования за 9 месяцев 2020

года – 402,8 млн рублей. Удельный вес обязательных видов страхования в общей сумме взносов составляет 36,7 % (за 9 месяцев 2019 года – 37,4 %), из них личное страхование – 40,3 % от суммы страховых взносов по обязательным видам страхования, имущественное – 9,9 %, страхование ответственности – 49,8 %.

За 9 месяцев 2020 года выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике составили 577,8 млн рублей, из них на долю добровольных видов страхования приходится 345,8 млн рублей (59,8 %), обязательных видов страхования – 232,0 млн рублей (40,2 %).

Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за 9 месяцев 2020 года составил 52,7 % (за 9 месяцев 2019 года – 49,9 %).

Общая сумма страховых резервов, сформированных страховыми органи-

зациями республики, по состоянию на 01.10.2020 г. составила 2 272,7 млн рублей. Страховые резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни, составляют 1 384,7 млн рублей, а по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, – 888,0 млн рублей (на 01.10.2019 г. – 1 067,5 млн рублей и 643,9 млн рублей соответственно).

Численность работников списочного состава и граждан, выполняющих работы по гражданско-правовым договорам страховых организаций, по состоянию на 01.10.2020 г. составила 14 237 человек, в том числе работников списочного состава – 8 862 человека (по состоянию на 01.10.2019 г. – 17 127 и 8 794 человека соответственно). ■

Структура страховых взносов и страховых выплат на 1 октября 2020 года

руб.

Вид страхования	Страховые взносы (премии)	В % к		Страховые выплаты	В % к	
		общей сумме взносов	соответствующему периоду прошлого года		общей сумме выплат	соответствующему периоду прошлого года
ВСЕГО	1 097 029 992	100,00	106,43	577 791 083	100,00	112,25
Добровольное страхование, всего	694 263 507	63,29	107,64	345 807 086	59,85	111,69
в том числе:						
1) личное страхование:	293 023 778	26,71	105,93	139 833 420	24,20	107,30
страхование жизни	86 887 351	7,92	116,04	34 282 834	5,93	91,78
страхование дополнительной пенсии	55 682 795	5,08	110,71	16 045 451	2,78	130,20
страхование медицинских расходов	108 695 641	9,91	110,56	68 792 888	11,91	110,78
прочие (страхование от несчастных случаев и др.)	41 757 991	3,81	78,60	20 712 247	3,58	111,70
2) имущественное страхование:	349 154 865	31,83	108,15	196 062 907	33,93	117,25
страхование имущества предприятий	155 988 952	14,22	111,56	100 465 694	17,39	109,79
страхование имущества граждан	125 039 089	11,40	105,63	63 307 626	10,96	113,24
страхование грузов	7 186 647	0,66	109,63	1 657 145	0,29	258,73
страхование предпринимательского риска	43 977 142	4,01	101,68	29 697 964	5,14	157,86
прочие (страхование строительно-монтажных рисков и др.)	16 963 035	1,55	114,23	934 478	0,16	264,20
3) страхование ответственности	37 234 542	3,39	105,41	6 620 872	1,15	67,98
4) комплексное страхование	14 850 322	1,35	145,20	3 289 887	0,57	140,89
Обязательное страхование, всего	402 766 485	36,71	104,41	231 983 997	40,15	113,09
в том числе:						
1) имущественное страхование:	39 669 354	3,62	124,83	9 243 408	1,60	125,16
страхование строений, принадлежащих гражданам	14 419 950	1,31	108,91	3 827 121	0,66	115,59
обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы	25 249 404	2,30	136,20	5 416 287	0,94	132,95
2) личное страхование:	162 353 205	14,80	109,37	104 292 997	18,05	111,54
медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в РФ	7 055 841	0,64	90,50	1 081 616	0,19	96,18
страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	154 810 589	14,11	110,60	102 746 365	17,78	112,00
обязательное государственное страхование (предусмотренное в законодательстве обязательное страхование жизни, здоровья и (или) имущества граждан за счет средств соответствующего бюджета)	486 775	0,04	71,75	465 016	0,08	72,66
3) страхование ответственности:	200 743 926	18,30	97,67	118 447 592	20,50	113,61
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	150 229 266	13,69	117,65	97 089 103	16,80	114,93
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (договоры страхования "Зеленая карта")	44 186 815	4,03	63,05	20 149 073	3,49	106,88
страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами	2 495 044	0,23	72,72	753 127	0,13	87,72
страхование ответственности коммерческих организаций, осуществляющих ответственную деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением	200 686	0,02	47,76	174 647	0,03	842,32
страхование гражданской ответственности временных (антикризисных) управляющих в производстве по делу об экономической несостоятельности (банкротстве)	156 856	0,01	92,25	258 413	0,04	808,17
страхование гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью с эксплуатацией отдельных объектов	3 320 858	0,30	91,95	15 062	0,00	151,19
страхование гражданской ответственности перевозчика при перевозке опасных грузов	154 401	0,01	121,49	8 167	0,00	1 573,60

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

руб.

№ п.п	Наименование страховой организации	Страховые взносы по договорам прямого страхования и сострахования	Страховые взносы с учетом перестрахования	Страховые выплаты по договорам прямого страхования и сострахования	Страховые выплаты с учетом перестрахования	Прибыль (убыток) до налогообложения	Чистая прибыль (убыток)
1	Белгосстрах	505 599 910	496 038 757	270 048 687	268 266 865	92 608 216	63 284 503
2	ЗАСО «Промтрансинвест»	93 780 573	78 122 234	50 628 250	50 442 325	4 718 225	2 324 269
3	ЗАСО «Белнефтехстрах»	89 254 282	87 595 951	44 007 277	42 948 998	8 681 601	6 125 453
4	ЗАСО «ТАСК»	75 916 998	74 913 843	52 178 628	52 127 643	7 026 255	5 310 002
5	«Белэксимгарант»	58 355 548	52 583 693	39 274 094	26 865 846	37 332 699	24 862 008
6	ЗАО «СК "Белросстрах"»	29 028 598	28 714 702	14 979 841	15 028 052	11 398 184	8 506 302
7	СООО «Асоба» ¹	28 493 863	25 178 195	15 651 044	14 113 033	4 147 931	3 137 401
8	СБА ЗАСО «Купала»	18 275 732	13 827 215	7 919 571	5 964 084	5 392 180	4 187 804
9	ЗАО «СК "ЭРГО"»	15 656 575	14 955 273	10 709 422	11 648 895	155 857	155 857
10	ЗСАО «Ингосстрах»	10 854 692	10 143 319	3 781 456	3 723 512	4 706 463	3 582 679
11	ЗАСО «КЕНТАВР»	9 906 388	10 136 406	8 245 195	8 544 346	1 158 681	133 778
12	УСП «БелВЭБ Страхование»	9 683 834	9 769 306	5 338 520	7 017 663	2 614 787	2 017 124
13	ЗАСО «Имклива Иншуранс»	9 652 853	9 875 848	4 700 813	4 702 119	12 045 239	9 192 651
14	Государственное предприятие «Белорусская национальная перестраховочная организация»	–	62 878 947	–	29 121 980	27 003 841	19 547 534
15	Государственное предприятие «Стравита»	97 807 125	97 807 125	38 470 510	38 470 510	2 126 050	2 130 657
16	СООО «ПриорЛайф»	44 763 021	44 763 021	11 857 775	11 857 775	7 558 511	6 168 558
17	ОАСО «МЕГА ПОЛИС» ²	–	–	–	–	–	–
18	ЗАСО «Дельта Страхование» ³	–	–	–	–	–	–
19	ОАСО «Би энд Би иншуранс Ко» ⁴	–	–	–	–	–	–
20	ОАСО «Пенсионные гарантии» ⁵	–	–	–	–	–	–

¹ 30 июля 2020 г. СООО «Белкоопстрах» переименовано в СООО «Асоба».

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

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

⁴ С 3 апреля 2019 г. вступило в силу решение экономического суда г. Минска от 6 февраля 2019 г. №5-26/2019М о ликвидации ОАСО «Би энд Би иншуранс Ко».

⁵ С 27.09.2020 № 196-11Б/2020 в отношении ОАСО «Пенсионные гарантии» возбуждено производство по делу об экономической несостоятельности (банкротстве), открыто конкурсное производство.

Будущее за профессионалами



Сергей Тюленев,
директор ООО «Страховой брокер «СТЕ-СТРАХОВАНИЕ»

Сергей Владимирович, в 2020 году брокеру «СТЕ-СТРАХОВАНИЕ» исполняется 5 лет. Расскажите о достижениях и планах компании?

За этот относительно короткий период времени нам удалось вырасти в полноценного участника страхового рынка и собрать команду профессионалов. В самом начале мы выбрали мультисегментность в качестве долгосрочной стратегии развития, и уже через 2 года после основания оказались в числе лидеров рынка посреднических услуг в страховании. В планах компании – значительное расширение перечня страховых продуктов. Если ранее мы специализировались на классических страховых услугах (каско, добровольное страхование имущества), то в 2020 году нам пришлось адаптироваться к новым реалиям и предлагать нашим клиентам и партнерам более широкий спектр услуг, в т. ч. медицинское страхование, страхование от опас-

В условиях рыночной экономики конкуренция является одной из причин экономического прогресса. Для привлечения внимания клиентов страховые компании разрабатывают новые страховые программы, предоставляют скидки, расширяют сервисную составляющую предложений. Непосвященному в этой области временами трудно разобраться во всех юридических тонкостях и обилии предложений на рынке страховых услуг. Чтобы помочь клиенту во взаимодействии со страховыми компаниями при решении сложных вопросов, на помощь приходит специалист в области страхования — страховой брокер. Об особенностях белорусского рынка страховых брокеров мы побеседовали с директором ООО «Страховой брокер «СТЕ-СТРАХОВАНИЕ» **Сергеем Владимировичем Тюленевым.**

ных заболеваний, включающее риск заболевания COVID-19, и другие виды. В числе наших клиентов – банки, лизинговые и финансовые компании, другие коммерческие организации, граждане и предприниматели.

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

Если сравнивать рынок страховых брокеров сейчас и 5 лет назад, то очевиден значительный прогресс. В Беларуси это относительно молодой и окончательно не оформившийся вид деятельности, где экспериментируют и регулятор, и участники рынка. Если в начале возможности и полномочия брокера были существенно ограничены нормативными актами, то в последнее время по мере формирования рынка регулятор постепенно расширяет эти возможности, что позволяет проявлять себя в новых направлениях. Надеемся, такой подход регулятора сохранится и в будущем. Это пойдет страховому рынку только на пользу. Хотелось бы, чтобы в ближайшем будущем с учетом современных тенденций были расширены возможности брокеров по дистанционному оформлению сделок, заключению полисов онлайн и др.

Как обстоят дела с конкуренцией на брокерском рынке? Или отрасль пока еще не освоена, и игроки могут чувствовать себя свободно?

Могу смело сказать, что отрасль была и остается достаточно конкурентной. Рынок всегда был поделен как в плоскости страховых компаний, так и в плоскости брокеров или агентов. Как я уже ранее отмечал, компании приходится быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка и развиваться в тренде тех требований, которые диктует потребитель. Иначе можно быстро оказаться позади других. Это хороший фактор, думаю, он содействует развитию страхового рынка и толкает его вперед. Как говорится, конкуренция – двигатель прогресса.

С кем выгоднее работать на брокерском рынке? С b2b- (услуги для бизнеса) или b2c- (услуги для физлиц) сегментом?

Выгода – это оценочное понятие. В бизнесе выгода – не только и не столько размер дохода компании, сколько сочетание разных факторов: удобство работы, удовлетворение от того, что ты делаешь, стабильность бизнес-процессов и гармония в коллективе. Каждый руководитель сам определяет баланс тех качеств, к которым должна стремиться компа-

ния. Часто более удобен и профессионален *b2b*-сегмент, средний чек в нем выше, но у крупных клиентов и требования выше. Работа с физическими лицами не только требует больше времени, терпения и внимания, но и менее рентабельна. Тем не менее здесь работает эффект синергии. Уделяя внимание разным потребителям, в итоге получаешь значительно больший эффект. Поэтому мы стремимся обеспечивать одинаково высокий уровень услуг в обоих сегментах.

Если говорить о сегменте МСП (малое/среднее предпринимательство), стоит ли вообще владельцам малого бизнеса обращаться к вам за помощью? Или они вполне могут обойтись сотрудничеством напрямую со страховой компанией?

Я считаю, что стоит. Малый и средний бизнес – это по большому счету и есть основные потребители наших услуг. Будучи ограниченными в штате сотрудников, небольшие предприятия часто поручают работу по страхованию непрофильным работникам. Выполняя ее самостоятельно, можно допустить ошибки, которые в будущем повлекут для компании значительные убытки. Здесь и пригодятся опыт и компетенции брокера. Ему известны тонкости страховых продуктов, особенности разных страховых организаций, и не только в части содержания страховой услуги, но и в области установленных в них процессов урегулирования убытков. У разных клиентов разные потребности. Кто-то желает сэкономить на страховом взносе и выбирает страховую компанию со сложными условиями урегулирования и значительными ограничениями, но низким страховым взносом. Другим клиентам важно сберечь время, и они готовы приобрести более дорогой, но удобный продукт. Некоторые предпочитают оставить часть рисков себе. Более того, страховые продукты часто подвергаются изменениям, что-то добавляется, что-то исключается, и, разумеется, клиент не может владеть этой информацией так досконально, как брокер. С крупными клиентами ситуация другая. Возьмем, например, крупную транспортную компанию. У них, как



правило, выделен конкретный специалист, который работает со страхованием. Однако и здесь ценность брокера нельзя преуменьшать, т. к. он работает с клиентом по полному циклу, начиная от поиска варианта страхования, заканчивая полным сопровождением договоров. А в период «жизни» договора возникает огромное количество вопросов как по части возникновения страховых случаев, так и по урегулированию убытков по этим случаям.

В чем, по Вашему мнению, заключается роль страховых брокеров на белорусском рынке в современных условиях? Возлагаете ли вы на себя такую задачу, как повышение страховой культуры населения?

Наверное, это будет звучать высокомерно, но в определенной степени – да, возлагаем. Возьмем для примера накопительное страхование. В Европе на долю взносов по накопительному страхованию еще в 2010 году приходилось 30–50 % от всех взносов. Лет 10–15 назад у нас о таком виде страхования и знать не знали. Сейчас ситуация изменилась в лучшую сторону, и во многом благодаря усилиям страховых брокеров. Что касается роли брокера, это не только посредничество между страховой организацией и клиентом, но и обмен компетенциями, и географическое расширение рынка, и популяризация страховых услуг. Также брокеры выполняют и образовательную функцию.

С точки зрения страховщика: страховым компаниям удобнее сотрудничать с брокером или иметь разветвленную агентскую сеть?

Ответ не может быть однозначным. Мы полагаем, чтобы охватить рынок максимально, страховщику выгодно работать и с агентами, и с брокерами одновременно. В каком процентном соотношении – каждый решает для себя сам. С точки зрения клиента, безусловно, удобнее сотрудничать с брокером, т. к. агент ограничен предоставлением услуг одной страховой компании, в то время как брокер владеет информацией о страховых продуктах разных компаний.

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

Я считаю, что будущее за профессионалами. Неважно, брокерами или агентами. Будущее за теми, кто будет соответствовать этому требованию. Рынок страхования – специфическая область финансов, которая требует определенного набора знаний, умений и опыта. И знания эти необходимо ежедневно совершенствовать. ■

Общество с ограниченной ответственностью
«Страховой брокер "СТЕ-СТРАХОВАНИЕ"»
УНП: 806000697
Свидетельство о государственной регистрации
№ 0000205 от 26.11.2015 г.

Отпуск застрахован

Пандемия сказалась на работе многих сфер. Досталось и туризму. Заккрытие границ, карантинные меры не только в разы уменьшили количество отдыхающих, но и в целом поставили под удар всю отрасль. Тем не менее эксперты прогнозируют резкий скачок ее развития по окончании пандемии. Поэтому сегодня депутаты работают над новым законом, призванным расставить точки над «i» в спорных моментах взаимоотношений между туристической организацией и туристом.

О том, какие предложения содержатся в документе, рассказал депутат **Игорь Завалей**, член Постоянной комиссии по здравоохранению, физической культуре, семейной и молодежной политике Палаты представителей Национального собрания.

Законопроект «О туризме» был внесен в Парламент несколько месяцев назад. Это проект абсолютно нового документа. «Случай 2018 года, когда обанкротилась туристическая компания «Натали турс», – рассказывает Игорь Завалей, – показал уязвимость нашего законодательства в этой сфере. Напомню, тогда 400 человек оплатили туры, но так и не смогли улететь. Более того, люди потеряли часть своих денег. Ущерб составил около миллиона евро». Именно этот случай, по словам депутата, подтолкнул Министерство спорта и туризма к разработке закона.

Документ уже прошел общественное обсуждение. Предполагается, что после принятия концептуально новый закон будет регулировать общественные отношения, возникшие при осуществлении туристической деятельности между физическими, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Оговаривается экскурсионное обслуживание, а также обеспечение безопасности в сфере туризма.

Форс-мажор больше не страшен

Важный момент: проект закона предусматривает формы финансового обеспечения туроператоров. Именно из-за недостаточной правовой базы в этом вопросе некоторые туристы теряли и деньги, и отпуска. Что предлагается? Туристическая организация будет обязана выбрать одну из форм финансового обеспечения. Варианта три. Первый – добровольное страхование турответственности за причинение вреда заказчику. «Туроператор заключает договор добровольного страхования с любой страховой компанией, страхуя свой доход за прошлый год. В случае банкротства либо других обстоятельств турист, который потерял деньги, не идет в суд, а согласно этому договору обращается в страховую организацию и там получает свои деньги», – детализирует Игорь Завалей. Туроператор в этом случае не получит никакой компенсации, механизм направлен в первую очередь на защиту туриста.

Второй вариант – банковские гарантии. Похоже на страховой договор, только взаимоотношения туроператор выстраивает с банком, который дает ему банковские гарантии за определенный процент от выручки. В случае ЧП с компанией клиенты смогут вернуть свои деньги.

Депутат обращает внимание на тот факт, что банки и страховые компании все же коммерческие организации: «Они анализируют объем рынка и устанавливают проценты, которые клиенты должны будут платить за услугу. Учитываются эпидемиологические условия, политическая ситуа-



ция, экономическая. Исходя из этого, не исключено, что банки и страховые компании предложат такой вариант, который будет априори невыгоден туроператорам». По словам Игоря Завалея, в среднем доходность от каждой путевки у туроператоров относительно небольшая – от двух до пяти процентов: «А если страховая захочет пять процентов от уровня дохода? Для компаний это может оказаться неподъемно». Пока страховщики называют цифру 0,33 %, но предупреждают, что она может меняться.

Предлагается и третий вариант – фонды ответственности туроператоров. «Предположим, есть пять туроператоров. Они создают ассоциацию, открывают счет. Каждый член ассоциации делает взнос в фонд. Чем больше будет представителей, тем меньше заплатит каждый. Но при этом автор законопроекта, а им выступает Министерство спорта и туризма, прописал в документе, что сумма не может быть меньше 0,2 % от каждого договора, заключенного с туристом», – рассказывает Игорь Завалей. Но хватит ли суммы фонда в случае краха одного из участников ассоциации для компенсации затрат? Депутат говорит, что этот момент сейчас активно обсуждается. В стране сегодня около 200 небольших туркомпаний, еще 50 считаются средними и примерно 20 крупных. Задача парламентариев – подготовить законопроект, который бы позволил каждой из них успешно вести бизнес, при этом защищая права туристов. Безусловно, нововведения отразятся на расходах туроператоров. «Финансовое обеспечение увеличит их. Но при этом те, кто выберет банки или страховую компанию, будут терять уплаченные деньги. Те, кто отдаст предпочтение фондам, смогут аккумулировать эти средства, а затем расходовать на развитие туристической деятельности», – рассуждает депутат.

Завалей говорит, что задача депутатов сегодня – найти баланс между интересами бизнеса и потребителя. Представленные варианты решения наболевших вопросов – одни из возможных. Не исключено, что в процессе работы над документом некоторые положения претерпят существенные изменения. ■

Источник: «СБ. Беларусь сегодня»

Скорректированы требования к правилам внутреннего контроля страховых организаций

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 октября 2020 г. № 44 «Об изменении постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 4 ноября 2016 г. № 96» предусмотрено внесение изменений в Инструкцию о требованиях к правилам внутреннего контроля лиц, осуществляющих финансовые операции, контроль за деятельностью которых в части соблюдения законодательства о предотвращении легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения осуществляет Министерство финансов Республики Беларусь».

Правовым актом:

- уточнено, что должны включать правила внутреннего контроля лиц, осуществляющих финансовые операции, в том числе страховых организаций;
- установлен порядок применения расширенных мер внутреннего контроля для дополнительной проверки получателей страховых выплат и их бенефициарных владельцев (при наличии), когда получатель и (или) его бенефициарный владелец (при наличии) имеют высокую степень риска при выплате страховыми организациями страхового возмещения (обеспечения) и др.

При выплате страхового возмещения (обеспечения) по договорам добровольного страхования страховщики принимают меры, предусмотренные абзацем шестнадцатым части первой статьи 6 Закона «О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения», в отношении выгодоприобретателя по договору страхования или иного лица, имеющего законное право на получение страхового возмещения (обеспечения).

При установлении высокой степени риска лицо, ответственное за принятие решения о выплате страхового возмещения (обеспечения), информирует должностное лицо, ответственное за выполнение правил внутреннего контроля в страховой организации.

Указанные мероприятия закрепляются в правилах внутреннего контроля и реализуются страховщиком до момента осуществления страховой выплаты.

Также документом предусмотрено внесение дополнений в части проведения мониторинга финансовых операций иностранных публичных должностных лиц, должностных лиц публичных международных организаций, лиц, занимающих должности, включенные в определяемый Президентом Республики Беларусь перечень государственных должностей Республики Беларусь, членом их семей и приближенных к ним лиц, а также организаций, бенефициарными владельцами которых являются указанные лица.

Постановление вступило в силу с 20 ноября 2020 г. ■

Rebranding

СТРАВИТА

Достойное завтра: Стравита провела ребрендинг

Комментарий **Сергея Андриевича**, генерального директора Государственного предприятия «Стравита»:

«Основная задача Стравиты – забота о надежном накоплении средств жителей Беларуси и страхование их жизни. Наши программы дают и финансовую защиту, и уверенность в будущем, и гарантируют сохранность средств. То есть создают достойное завтра.»

Вместе с предоставлением долгосрочных финансовых услуг уделяем отдельное внимание коммуникации с клиентами. Разрабатываем и внедряем инструменты для удобного и оперативного общения:

- у нас есть собственный контакт-центр;
- клиентам доступны многочисленные формы онлайн-коммуникации через сайт *stravita.by*;
- в аккаунтах в социальных сетях Facebook, VKontakte, Instagram и Одноклассники не только размещаются новости предприятия, но и происходит обучение финансовой грамотности взрослых и детей.

С ноября мы вошли в перечень организаций, подчиненных Министерству финансов Республики Беларусь. Соответственно, полное наименование компании изменено на Республиканское унитарное страховое предприятие «Стравита».

Мы развиваемся – и логичным шагом стало отражение развития в визуальных элементах бренда Стравита».



О Стравите

Государственное предприятие «Стравита» уже почти 19 лет работает в Беларуси на рынке накопительного страхования жизни.

Среди клиентов компании – как физические лица (для них доступны программы страхования жизни детей, взрослых и дополнительной пенсии), так и юридические (программы страхования жизни и дополнительной пенсии работников). Каждая программа включает в себя две составляющие: накопление средств и страхование.

За все время в Стравите застраховано около 300 000 жителей Беларуси и свыше 1 000 предприятий.



При создании новой айдентики Стравита ставила задачу сохранить привычные корпоративные цвета, но вдохнуть в них новую жизнь. Нужен был простой современный минималистичный логотип, способный стать основой нового фирменного стиля компании.

Бренд-студия «Concept» разработала логотип в форме «галочки» – значка, который знаком и близок всем. Им обозначают согласие, выбор, ведут учет, отмечают выполнение. Также «галочка» имеет форму латинской буквы «V» (от «vita» – «жизнь»). Второй элемент знака, по форме напоминающий зеленый росток, дает ассоциацию с защитой хрупкой жизни. Как будто сомкнутые ладони бережно охраняют драгоценный росток. В знаке также узнаваема буква «С», состоящая из 2 элементов, разделенных чертой отрицательного поля.

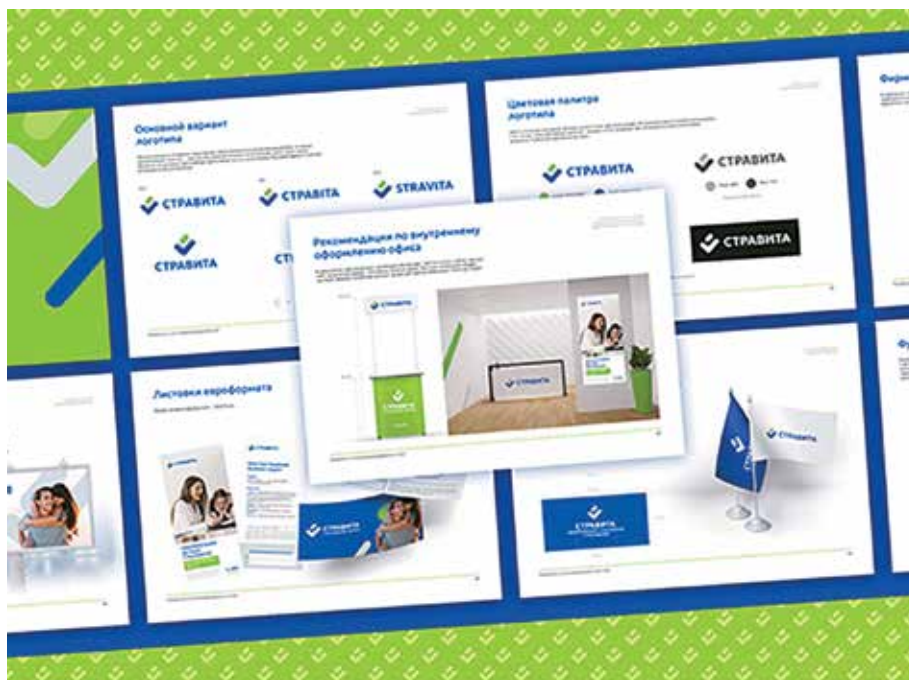
Шрифт выбран прямоугольный и жирный, хорошо различимый на разных поверхностях и в разных масштабах. Также предусмотрено использование различных подстрочников совместно с логотипом. Цвета стали ощутимо ярче и насыщеннее при сохранении исходной цветовой гаммы бренда.

Прежний слоган Стравиты в той или иной жизненной ситуации слышал каждый человек: «Жизнь продолжается!». Оставаясь собой, компания не отказывается от своих прошлых обещаний, а дополняет их и вместе с клиентами идет в «ДОСТОЙНОЕ ЗАВТРА».

Страховая компания будет постепенно, в течение ближайшего времени, внедрять новые визуальные элементы. Обновленный корпоративный стиль найдет отражение в оформлении офисов Стравиты по Беларуси, на рекламных носителях, в сувенирной продукции.

Новая айдентика вызывает прилив положительных эмоций и энергии, дарит ощущение уверенности и защиты от внешних угроз.

Знак отлично масштабируется и трансформируется, он же стал основой фирменного паттерна, линий и других элементов визуального языка, который будет использоваться во всех корпоративных носителях: от бейджа до навигации. ■



Роль международных подразделений ассистанса в работе группы компаний



Международная группа компаний под зарегистрированным наименованием *Balt Assistance* работает на рынке ассистанских услуг с 2000 года. За это время было урегулировано более 400 000 страховых случаев с застрахованными, временно пребывающими в зарубежных странах. География страховых дел насчитывает 174 страны на всех континентах.

Основные офисы и контакт-центры группы находятся в России и Украине. Помимо этого, *Balt Assistance Group* имеет свои аккредитованные представительства в Болгарии, Греции и на Кипре, а также в Турции, Египте и Таиланде.

Но более 40 % страховых случаев *Balt Assistance Group* организует на тер-

ритории стран Европейского Союза, в связи с чем в 2014 году была создана и зарегистрирована компания *Balt Assistance Sp. z o.o.* в Республике Польша – одно из ключевых подразделений международной группы.

Согласно статистике, за 2018 год *Balt Assistance* организовали помощь для застрахованных по 60 500 обра-

ний, из которых ровно 10 % пришлось на Польшу. В 2019 году было урегулировано 95 000 страховых дел, из которых 9 % произошли в Польше. И даже несмотря на пандемию коронавируса, в 2020 году в Польше было зарегистрировано 5 700 страховых дел.

Популярность этого направления для застрахованных из Республики

Обращения из стран Евросоюза в Balt Assistance с 01.01.2018 по 30.11.2020

Страна	Количество обращений
ПОЛЬША	20935
БОЛГАРИЯ	14547
КИПР	8419
ГЕРМАНИЯ	7073
ИСПАНИЯ	6754
ГРЕЦИЯ	4931
ИТАЛИЯ	4252
ФРАНЦИЯ	2970
ЧЕХИЯ	2652
АВСТРИЯ	2261
ЛИТВА	1550
СЛОВАКИЯ	1164
ХОРВАТИЯ	1076
НИДЕРЛАНДЫ	850
ФИНЛЯНДИЯ	847
ЛАТВИЯ	834
ЭСТОНИЯ	799
ВЕНГРИЯ	702
ПОРТУГАЛИЯ	628
БЕЛЬГИЯ	576
ШВЕЦИЯ	505
МАЛЬТА	263
СЛОВЕНИЯ	261
ДАНИЯ	222
РУМЫНИЯ	157
ИРЛАНДИЯ	102
ЛЮКСЕМБУРГ	73

Беларусь обусловлена географической близостью, культурными и экономическими связями. Множество граждан Беларуси учатся или работают в Польше, ездят туда отдыхать или используют эту страну в качестве удобного стыковочного хаба для более отдаленных путешествий.

Наличие собственного зарегистрированного в Польше подразделения *Balt Assistance* способствует тому, что застрахованные могут получить помощь по полису белорусского страховщика на территории стран Европейского Союза в режиме 24/7/365.

Основные преимущества, которые дает собственная компания группы

Balt Assistance в Европейском Союзе:

- 1) значительное расширение сети провайдеров, которые принимают гарантию оплаты *Balt Assistance* за оказанные медицинские услуги;
- 2) упрощенный и более оперативный порядок получения медицинской информации от клиник, зарегистрированных в ЕС, в связи с особенностями урегулирования передачи персональных данных внутри Еврорезоны (*GDPR*);
- 3) нет необходимости использования корреспондентов – иных ассистанс-компаний, имеющих офисы в странах Евросоюза;
- 4) упрощение финансовых расчетов с европейскими провайдерами. Зачисление денежных средств осуществляется день в день, а пакет документов для оплаты медицинских услуг на порядок проще, нежели при переводе из стран СНГ. Возможность оперативно осуществлять предоплату услуг в клиники;
- 5) возможность перевода денежных средств на европейскую банковскую карту застрахованного лица, если он понес самостоятельные расходы. Онлайн-компенсация денежных средств, в том числе для таких категорий застрахованных, как студенты или командированные в Польшу сотрудники белорусских предприятий.

Давно известно, что каждый белорусский страховщик должен проходить аккредитацию в консульствах стран Шенгенского соглашения с той целью, чтобы консульство принимало страховые полисы, купленные страхователем и поданные вместе с пакетом документов для оформления шенгенской визы. Порядок такой проверки становится более строгим каждый год, а количество запрашиваемой информации становится все более объемной. Благодаря активной работе европейской компании *Balt Assistance Sp. z o.o.* по поддержанию разветвленной сети медицинских провайдеров, страховщики всегда беспрепятственно проходят проверку во всех консульских учреждениях.

Но наличие представительств в Евросоюзе – это не только большое пре-

имущество современного ассистанса, но и повышенная ответственность, так как любая гарантия оплаты, данная европейской компанией в клинику, является строго безотзывной и накладывает обязательства перечисления денежных средств провайдеру в строго установленный короткий срок. А система электронного правосудия, действующая в Польше и других странах ЕС, позволяет клиникам оперативно взыскивать денежные средства напрямую со счета ассистанса даже без очного судебного разбирательства. Поэтому в Европе недопустимо необоснованно отказывать в оплате медицинских расходов или произвольно оплачивать только часть медицинских расходов (например, при *DRG*-системе выставления счетов), ведь это неизбежно приведет к полному списанию денежных средств со счета компании.

Важным преимуществом группы *Balt Assistance* является то, что все ее компании, хоть и являются друг для друга договорными корреспондентами, но работают в единой бизнес-модели, тем самым их привлечение не вызывает дополнительных расходов для страховщика. Это является отличием от других международных ассистанс-компаний, которые выставляют отдельное вознаграждение за привлечение подразделений своей группы в других странах. С *Balt Assistance* страховщик может даже не узнать, что урегулированием обращения его клиента занимались одновременно две или три компании в разных странах, а лишь получит готовую услугу и положительный отзыв от застрахованного о качественно организованной помощи. ■



Statistics

ОПЕРАТИВНЫЕ ИТОГИ

Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь

тыс. долларов США

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

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 9 месяцев 2020 г.	Страховые взносы за 9 месяцев 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 9 месяцев 2020 г.	Выплаты за 9 месяцев 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белгосстрах	211 521,5	226 710,3	-6,7	59,4	112 976,9	117 128,7	-3,5
2	Промтрансинвест	39 233,8	41 340,8	-5,1	11,0	21 180,7	20 793,9	1,9
3	Белнефтестрах	37 340,2	37 487,2	-0,4	10,5	18 410,8	18 364,3	0,3
4	ТАСК	31 760,5	35 253,9	-9,9	8,9	21 829,3	22 034,3	-0,9
5	Белэксимгарант	24 413,5	27 434,9	-11,0	6,9	16 430,6	11 922,3	37,8
6	Асоба	11 920,6	13 034,3	-8,5	3,3	6 547,7	6 654,4	-1,6
ИТОГО по страховым организациям		356 190,1	381 261,4	-6,6	100,0	197 376,0	196 897,9	0,2
7	Белорусская национальная перестраховочная организация	26 305,9	17 731,3	48,4	-	12 183,4	9 509,4	28,1

Показатели страховых организаций частной формы собственности по страхованию не-жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 9 месяцев 2020 г.	Страховые взносы за 9 месяцев 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 9 месяцев 2020 г.	Выплаты за 9 месяцев 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белросстрах	12 144,3	12 908,8	-5,9	28,2	6 266,9	6 965,9	-10,0
2	Купала	7 645,8	8 743,6	-12,6	17,7	3 313,2	3 093,1	7,1
3	ЭРГО	6 550,0	7 846,7	-16,5	15,2	4 480,4	4 967,0	-9,8
4	Ингосстрах	4 541,1	3 364,8	35,0	10,5	1 582,0	2 070,4	-23,6
5	КЕНТАВР	4 144,4	5 113,8	-19,0	9,6	3 449,4	3 608,2	-4,4
6	БелВЭБ Страхование	4 051,3	4 601,0	-11,9	9,4	2 233,4	2 410,3	-7,3
7	Имклива Иншуранс	4 038,3	7 491,8	-46,1	9,4	1 966,6	1 714,9	14,7
ИТОГО		43 115,2	50 070,5	-13,9	100,0	23 291,9	24 829,8	-6,2

Показатели страховых организаций по страхованию жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 9 месяцев 2020 г.	Страховые взносы за 9 месяцев 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 9 месяцев 2020 г.	Выплаты за 9 месяцев 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Стравита	40 918,3	41 103,4	-0,5	68,6	16 094,4	15 311,0	5,1
2	ПриорЛайф	18 727,0	18 572,3	0,8	31,4	4 960,8	8 373,6	-40,8
ИТОГО		59 645,3	59 675,7	-0,1	100,0	21 055,2	23 684,6	-11,1

По данным страховых организаций Республики Беларусь

Самые масштабные страховые выплаты в истории XXI века

Специалисты компании по страхованию жизни «Freedom Finance Life» выявили катастрофы с самыми крупными страховыми выплатами за 20 лет.



Теракт 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке. Фото: returntoorder.org

В мировой истории XXI века отмечено немало дат с трагическими и шокирующими случаями, последствия которых оценивались страховщиками в десятки, а иногда и сотни миллиардов долларов. По информации из открытых источников специалисты *Freedom Finance Life* составили список исторических событий, в который вошли мощнейшие стихийные бедствия, теракт, унесший жизнь 2 700 человек, банкротство крупнейших в мире инвестиционных компаний во время финансового кризиса, экологические катастрофы и даже пандемия.

2001 год – теракт 9/11

Событие, произошедшее в Нью-Йорке 11 сентября 2001 года, унесло жизни 2 700 человек. В тот день участники террористической организации

направили два самолета в здания Всемирного торгового центра, после чего оба здания рухнули.

Впоследствии арендатор зданий компания «Silverstein Group» получила страховую выплату в размере \$ 4,6 млрд. Всего же сумма страховых выплат после данного события составила \$ 40 млрд, в том числе были выплаты по страхованию жизни, здоровья, имущества, транспорта, ответственности, авиационной ответственности. Также была произведена компенсация работникам ТЦ.

2004 год – самое большое цунами в мире

Самое большое за всю историю цунами, вызванное землетрясением в Индийском океане, обрушилось

на острова Суматра и Ява 26 декабря 2004 года. Стихийное бедствие коснулось также Индии, Таиланда, Мальдив, Индонезии, Самуи, о. Шри-Ланка и других мест. По разным данным пострадало более полутора миллиона человек и 200–300 тыс. погибло. Почти во всех пострадавших странах страховые выплаты были произведены единицам. Как утверждают страховщики Индии, Таиланда и о. Шри-Ланка, большинство погибших и раненых принадлежали к бедным слоям населения и не имели страховок. Выплаты по застрахованному имуществу получили только крупные организации и отели. Впоследствии пострадавшим была оказана гуманитарная помощь и собраны пожертвования от других стран на сумму \$ 14 млрд.

2005 год – ураган «Катрина»

По шкале опасности ураган получил высший балл. Его скорость составила 280 км/ч. Ураган практически уничтожил город Новый Орлеан в США и вместе с ним унес 1 720 жизней. В результате стихийного бедствия финансовые потери составили \$ 125 млрд, а сумма страховых выплат – 60,5 млрд.

2008 год – AIG в центре финансового кризиса

Финансовый кризис, случившийся в 2008 году, едва не поглотил крупнейшую в мире страховую компанию AIG. Случилось это следующим образом. В то время во избежание банкротства большинство страховщиков приостановило выплаты. Однако AIG решила продолжить полноценную деятель-



Ураган «Катрина»

ность. Впоследствии компания не смогла удержать собственный финансовый баланс и находилась на шаге от банкротства. *AIG* осталась на плаву, однако ей пришлось погасить долг перед правительством в \$ 21 млрд. Международная страховая компания, предоставляющая свои услуги в более чем ста странах, была когда-то

и на казахстанском рынке, на котором остановила свою деятельность в 2014 году.

2008 год – разрушительное землетрясение в Китае

В результате разрушительного землетрясения магнитудой 8, произо-

шедшего в Китае в мае 2008 года, пострадало более 370 тыс. человек, погибло более 69 тыс. Общий ущерб оценен в \$ 20 млрд. От общей суммы ущерба было произведено всего 5 % страховых выплат, в связи с тем, что большинство граждан не было застраховано.

2008 год – банкротство банка «Lehman Brothers»

В 2008 году произошло еще одно масштабное событие – крупнейший банк США «*Lehman Brothers*» объявил о банкротстве. В сентябре, имея активы в \$ 600 млрд, компания подала заявку о защите от банкротства. Однако на фоне глобального финансового кризиса лишилась инвесторов и не смогла выполнить финансовые обязательства. К тому моменту общая сумма исков в адрес «*Lehman Brothers*» достигла \$ 1,2 трлн.

Изначально выплаты кредиторам составляли около \$ 362 млрд. Частично выплаты были произведены на основании Федерального закона США о страховании вкладов, но большая



Разрушительное землетрясение в Китае



Природная катастрофа в Японии

часть взыскана при заключении и действии страховых договоров.

2010 год – взрыв на нефтяной платформе «Deepwater Horizon»

20 апреля Мексиканский залив содрогнулся от колоссального взрыва на нефтяной платформе «Deepwater Horizon» («Глубоководный горизонт»). В результате взрыва погибло 11 человек, а в океане оказалось 5 млн баррелей сырой нефти. Утечку нефти удалось остановить только через три месяца. Компания, которая осуществляла работу на нефтяной платформе «British Petroleum», потратила на устранение последствий аварии \$ 42 млрд, в эту сумму также вошли страховые выплаты пострадавшим от самой аварии и от ее последствий.

Взрыв на нефтяной платформе «Глубоководный горизонт» привел к глобальной экологической катастрофе, которая нанесла ущерб целому ряду штатов США – Луизиане, Алабаме, Миссисипи, Флориде и Техасу.

2011 год – природная катастрофа в Японии

11 марта на северо-востоке Японии произошло самое мощное в истории страны землетрясение магниту-

дой более 9. Вследствие стихии на Японию обрушилась десятиметровая волна цунами с продолжающимися мощными подземными толчками. На этом бедствия не прекратились: на АЭС в Фукусиме произошла сильней-



Взрыв на нефтяной платформе «Deepwater Horizon»



Ураган «Сэнди»

шая после Чернобыльской катастрофы авария. Размер страховых выплат составил более \$ 34 млрд.

2012 год – ураган «Сэнди»

Ураган «Сэнди», случившийся в 2012 году, отмечен в истории как одно из самых масштабных разрушительных событий. Сумма ущерба, который ураган нанес США и Канаде, составила \$ 75 млрд. В итоге сумма страховых выплат приблизительно составила \$ 36 млрд. Сумма оказалась меньше, так как многие страховщики пытались уклониться или снизить

выплаты. Их поведение побудило пострадавших к многомиллионным искам.

2017 год – три мощных урагана («Харви», «Ирма», «Мария»)

С августа по октябрь 2017 года на США обрушилось сразу три мощных урагана: «Харви», «Ирма» и «Мария». Общая оценка ущерба трех ураганов не была установлена точно. Власти оценивали ее в \$ 143 млрд, страховщики – в \$ 300 млрд, а некоторые специалисты и вовсе оценили ущерб в \$ 1 трлн. От ура-

ганов пострадали не только Штаты. Например, в Пуэрто-Рико и на американских Виргинских островах ущерб оценили в \$ 30 млрд. При этом одна из крупнейших в мире перестраховочных компаний «Hannover Re» произвела страховые выплаты в размере \$ 825 млрд.

2019–2020 годы – Covid-19

Пандемия коронавирусной инфекции, официально начавшаяся в конце прошлого года, до сих пор держит весь мир в напряжении. На сегодняшний день всего выявлено более 23 млн заболевших, более 800 тыс. летальных исходов и более 15 млн выздоровевших. В связи с Covid-19 в марте 2020 года в мире произошел колоссальный финансовый кризис: цены на нефть упали до минусовой отметки, произошла девальвация, обанкротилось и закрылось большое количество крупных и мелких предприятий, резко увеличился уровень безработицы.

Международные исследовательские агентства уже начали подсчитывать материальный ущерб и сумму страховых выплат за время пандемии. По информации *Swiss Re Institute*, в среднем выплаты страховщиков составят примерно \$ 55 млрд. Максимальная сумма страховых выплат, куда входит как страхование жизни, так и имущества, может достичь \$ 100 млрд. ■

Источник: *forbes.kz*



Statistics

АВТО



Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (внутреннее страхование) за период с 1 января 2020 г. по 30 сентября 2020 г.

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			
		за сентябрь	за весь период	в том числе в электронном виде	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	178 139	1 632 852	22 094	1 633 751
2.	ТАСК	40 968	369 111	5 036	383 690
3.	Белнефтестрах	45 651	399 221	3 932	374 061
4.	Промтрансинвест	31 273	281 147	3 093	276 609
5.	Асоба (Белкоопстрах)	18 446	168 905	807	189 887
6.	Белэксимгарант	12 013	107 977	363	111 414
7.	Ингосстрах				
ИТОГО		326 490	2 959 213	35 325	2 969 412

№	Страховая организация	Сумма поступивших взносов, бел. руб.			
		за сентябрь	за весь период	в том числе по договорам в электронном виде	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	9 411 842,94	72 598 416,59	1 061 651,69	62 042 113,79
2.	ТАСК	2 595 634,66	19 720 125,05	279 554,70	17 364 138,88
3.	Белнефтестрах	2 332 315,67	17 549 063,11	180 716,10	14 088 086,63
4.	Промтрансинвест	1 887 437,50	14 421 252,69	160 652,86	11 741 309,44
5.	Асоба (Белкоопстрах)	870 703,69	6 688 319,16	37 530,69	6 245 908,66
6.	Белэксимгарант	647 596,62	4 970 364,90	18 525,44	4 264 223,26
7.	Ингосстрах				
ИТОГО		17 745 531,08	135 947 541,50	1 738 631,48	115 745 780,66

№	Страховая организация	Сумма выплаченного страхового возмещения, бел. руб.			Количество неурегулированных страховых случаев	Количество действующих договоров на конец периода
		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		
1.	Белгосстрах	6 195 149,59	47 247 743,78	41 330 785,85	3 771	1 630 610
2.	ТАСК	1 870 931,86	15 703 387,19	14 239 146,76	3 008	303 387
3.	Белнефтестрах	1 367 028,11	11 534 873,33	9 943 123,06	2 014	345 030
4.	Промтрансинвест	1 283 636,01	10 826 748,59	9 028 631,05	2 003	235 873
5.	Асоба (Белкоопстрах)	553 285,46	4 931 464,71	4 602 869,43	878	134 738
6.	Белэксимгарант	554 082,03	4 252 182,34	3 727 668,57	431	87 025
7.	Ингосстрах	64,98	562,73	493,15	1	0
ИТОГО		11 824 178,04	94 496 962,67	82 872 717,87	12 106	2 736 663

Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (комплексное страхование) за период с 1 января 2020 г. по 30 сентября 2020 г.

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма полученных взносов, бел. руб.		
		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	737	6 444	5 606	178 426,25	1 456 435,05	981 840,00
2.	Белнефтестрах	134	1 185	978	47 379,12	317 310,21	199 851,53
3.	ТАСК	70	675	553	30 709,98	220 414,42	130 810,56
4.	Промтрансинвест	114	806	674	33 562,54	218 432,65	143 113,65
5.	Белэксимгарант	53	405	298	17 113,22	127 512,53	78 508,25
6.	Асоба (Белкоопстрах)	39	197	198	11 263,02	51 821,80	41 644,09
ИТОГО		1 147	9 712	8 307	318 454,13	2 391 926,66	1 575 768,08

№	Страховая организация	Сумма выплаченного страхового возмещения, бел. руб.			Количество неурегулированных страховых случаев	Количество действующих договоров на конец периода
		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		
1.	Белгосстрах	121 972,38	1 037 597,02	531 308,35	9	8 096
2.	Белнефтестрах	40 247,89	298 279,46	78 234,07	23	1 556
3.	ТАСК	12 298,07	261 660,60	117 680,59	26	826
4.	Промтрансинвест	50 577,89	205 391,70	124 329,37	38	999
5.	Белэксимгарант	25 471,5	100 444,96	68 698,53	11	544
6.	Асоба (Белкоопстрах)	7 966,48	60 565,27	69 309,86	3	251
ИТОГО		258 534,21	1 963 939,01	989 560,77	110	12 272

Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (пограничное страхование) за период с 1 января 2020 г. по 30 сентября 2020 г.

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма страховых взносов, EUR	Сумма поступивших взносов, бел. руб.		
		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	3 078	24 380	26 595	327 098	118 091,07	875 922,40	820 042,86
2.	Белэксимгарант	2 725	22 015	20 919	238 563	85 897,20	641 925,08	558 932,06
ИТОГО		5 803	46 395	47 514	565 661	203 988,27	1 517 847,48	1 378 974,92

№	Страховая организация	Количество выплат			Сумма выплаченного страхового возмещения, бел. руб.		
		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	1	31	31	1 601	39 875	95 863
2.	Белэксимгарант	1	21	16	6 583	22 364	16 214
ИТОГО		2	52	47	8 184	62 240	112 077

Сведения о реализации белорусских сертификатов «Зеленая карта» за период с 1 января 2020 г. по 30 сентября 2020 г.

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма страховых взносов			
		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	всего, EUR (согласно тарифу)			всего, BYN
					за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	
1.	Белгосстрах	8 792	92 443	260 052	386 349	3 699 033	7 079 148	9 766 022,52
2.	Белнефтестрах	9 594	96 258	220 842	382 015	3 530 096	6 405 939	9 270 535,31
3.	ТАСК	6 304	63 347	158 062	410 504	3 419 558	5 566 981	9 045 269,20
4.	Промтрансинвест	6 102	60 581	125 254	360 411	3 236 574	4 795 049	8 596 497,08
5.	Белэксимгарант	4 228	49 323	122 578	154 756	1 590 161	3 481 889	4 137 559,88
6.	Асоба (Белкоопстрах)	3 119	33 355	90 178	144 412	1 268 965	2 450 797	3 347 403,82
ИТОГО		38 139	395 307	976 966	1 838 447	16 744 387	29 779 803	44 163 287,81

№	Страховая организация	Сумма заявленных убытков (сумма полученных требований), евро			Сумма оплаченных требований, евро			Количество утраченных и испорченных бланков страховых сертификатов	
		за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за сентябрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за сентябрь	за весь период
1.	Белгосстрах	227 339,46	1 363 911,02	2 060 338,23	86 284,65	1 373 184,26	1 573 292,79	446	4 344
2.	Белнефтестрах	63 051,63	1 112 110,22	1 673 646,75	69 374,90	1 377 083,08	1 789 646,68	283	2 843
3.	ТАСК	265 713,47	1 960 556,74	2 098 857,11	229 104,86	2 120 115,79	2 060 399,49	346	3 213
4.	Промтрансинвест	104 436,12	1 604 782,54	1 536 185,67	90 592,05	1 724 813,08	1 489 748,18	344	3 127
5.	Белэксимгарант	39 359,65	583 281,84	610 344,37	44 513,11	447 291,05	417 985,72	148	1 597
6.	Асоба (Белкоопстрах)	3 007,11	369 740,88	465 230,16	6 236,66	429 243,06	538 046,05	239	2 168
ИТОГО		702 907,44	6 994 383,24	8 444 602,29	526 106,23	7 471 730,32	7 869 118,91	1 806	17 292

Источник: Белорусское бюро по транспортному страхованию

Беларусь & Мир

ЗАО «СК "ЭРГО"» сменило фирменное наименование

Закрытое акционерное общество «Страховая Компания "ЭРГО"» 19 ноября 2020 года изменило фирменное наименование.

Новое наименование Общества – Закрытое акционерное общество «Страховая Компания "Евроинс"». Сокращенное наименование – ЗАО «СК "Евроинс"».

Напомним, новым акционером, выкупившим 100 % акций компании, стала болгарская страховая группа «Euroins Insurance Group AD», работающая в Юго-Восточной Европе. ■



ОСТОРОЖНО, ГОЛОЛЁД!

Пришла зима!

В это время травмпункты переполнены посетителями.
Ведь поскользнуться и получить серьезную травму очень легко.



БЕЛГОССТРАХ ПРЕДЛАГАЕТ ДОГОВОР СТРАХОВАНИЯ «ЭКСПРЕСС»

При наступлении страхового случая (травмы) застрахованное лицо спокойно проходит лечение и поправляет свое здоровье. Затем предоставляет в Белгосстрах документы, подтверждающие факт и тяжесть наступившего случая, характер и продолжительность полученного лечения.



Договор страхования можно заключить на 3, 6, 9 месяцев либо на 1, 2 или 3 года.



Страховой взнос – от 0,7% от страховой суммы.



Размер страховой суммы вы можете выбрать сами (но не менее 300 белорусских рублей).

Оберегаем счастье!

7557 по тарифам операторов



БЕЛГОССТРАХ

www.bgs.by

УНП 100122726. Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах»