

# Profi for profi **СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ**

декабрь '2020

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



## TOP NEWS – 2020

по версии журнала  
«Страхование в Беларуси»

стр. 02

**Белгосстрах – навстречу  
100-летию юбилею!**

Интервью с генеральным  
директором Белгосстраха  
Сергеем Якубциким

14

**Покой нам только  
снится**

Интервью с генеральным  
директором ЗСАО «Ингосстрах»  
Андреем Верзуном

18

**Главное – всегда оставаться  
человеком**

Интервью со страховым агентом  
представительства Белгосстраха по  
Смолевичскому району Минской области  
Галиной Шевель

23

ISSN 2304-1293





С Рождеством и  
\* Новым годом!



Поздравляем вас с самыми добрыми и волшебными праздниками!  
Пусть наступивший год будет наполнен счастьем и радостью. И все  
желания обязательно сбудутся!



*Ваш Белгосстрах!*

**БЕЛГОССТРАХ**

**7557**

МТС, А1, life:)  
по тарифам операторов

[www.bgs.by](http://www.bgs.by)

УНП 100122726. Белгосстрах

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

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

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

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

**И.В. Мерзлякова**,  
генеральный директор  
Белорусской ассоциации  
страховщиков

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

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

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

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

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

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

**А.Н. Чайчиц**,  
генеральный директор  
ЗАСО «Белнефестрах»

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792  
для индивидуальной подписки 00679

# СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 12 (217) декабрь 2020

## Содержание

|                                                                  |    |    |                                                                      |
|------------------------------------------------------------------|----|----|----------------------------------------------------------------------|
| TOP NEWS – 2020<br>по версии журнала<br>«Страхование в Беларуси» | 02 | 18 | Покой нам только снится                                              |
| Пять персональных ответов                                        | 04 | 21 | Беларусь & Мир                                                       |
| Что год грядущий нам готовит                                     | 09 | 23 | Главное – всегда оставаться<br>человеком                             |
| Награждение                                                      | 10 | 25 | Рейтинг самых безопасных<br>автомобилей 2020 года                    |
| Современные хроники:<br>чем год ушедший мы заппомним             | 12 | 27 | Египет: безопасное направление<br>массового туризма для<br>белорусов |
| Белгосстрах – навстречу<br>100-летию юбилею!                     | 14 | 28 | Время новой мечты...<br>Когда мы снимем маски                        |
| Добровольное страхование<br>медицинских расходов                 | 16 |    |                                                                      |

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](mailto:info@belasin.by) [www.belasin.by](http://www.belasin.by)  
Редактор: Ирина Мерзлякова

# Summary

ИТОГИ

## TOP NEWS – 2020

по версии журнала «Страхование в Беларуси»

### ИНГОССТРАХ

#### Лидер роста – 2020

Страховая компания «Ингосстрах» с приростом взносов более 50 процентов. За год компания отвоёвала три позиции в общем рейтинге, переместившись с 13-го места на 10-е.

**asoba**  
страховая компания

**EUROINS**  
MEMBER OF EUROHOLD

**СТРАВИТА**  
ДОСТОЙНОЕ ЗАВТРА

#### Тенденция года

Страховщики в этом году активно приобщились к тенденции на обновление бренда. В уходящем году сразу три компании решились вдохнуть в бренд новую жизнь. На смену СООО «Белкоопстрах» на рынке появилось СООО «Асоба» с абсолютно новой айдентикой и философией. В связи со сменой акционера фирменное наименование сменило ЗАО «СК «Эрго», став ЗАО «СК «Евроинс». Визуальные элементы бренда, а также слоган обновило Государственное предприятие «Стравита».

#### Достижение года

Основным и важным нововведением, которое ждало страховое сообщество, стало расширение объектов инвестирования. Теперь у страховых организаций снова появилась возможность вкладывать средства страховых резервов в недвижимое имущество, за исключением жилых помещений.



#### Драйвер роста

По-прежнему им остается личное страхование: страхование жизни, страхование медицинских расходов. Это и неудивительно – 2020 год действительно заставил всех задуматься о сохранении своего здоровья и жизни.



## Инновация года

Это возможность застраховаться на случай болезни *COVID-19*. Многие страховщики мобильно отреагировали на возникший спрос на ковид-страховки и разработали условия для такого страхования. Правда, такой отдельный вид, скорее, оказался социальной поддержкой, чем рентабельным видом бизнеса.



## Мероприятие года

Впервые за 19 лет функционирования Белорусской ассоциации страховщиков Общее собрание членов БАС состоялось в режиме онлайн. Несмотря на все вынужденные ограничения, в работе Ассоциации не произошло необратимых процессов. Все мы стали только мобильнее и научились расставлять приоритеты. Да, планерками и совещаниями по видеосвязи уже никого не удивишь. Теперь онлайн общаются все и со всеми. И вернуться к прежнему образу жизни будет уже не так просто. Как по Диккенсу: *«Мы одновременно переживаем и лучшее, и худшее из всех времен»*.

## Разочарование года

Это, безусловно, отмена всех возможных совместных мероприятий страховщиков. К сожалению, надежда на то, что к концу года вирус поутихнет, и можно будет постепенно возвращаться к нормальной работе, не оправдалась. Эпидемиологическая ситуация внесла свои коррективы – десятилетняя традиция была нарушена, страховщики так и не собрались под Новый год.



## Главная законодательная инициатива

Это принятие концепции закона «О страховой деятельности». Теперь впереди большая работа регулятора по подготовке законопроекта и, главное, по его продвижению.

# Пять персональных ответов

Традиционно в канун новогодних праздников редакция журнала «Страхование в Беларуси» обратилась к руководителям страховых организаций с целью подведения кратких итогов уходящего года и предложила ответить на несколько вопросов:

- 1. 2020 год стал для нашей компании...**
- 2. Положительным моментом уходящего года можно назвать...**
- 3. Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...**
- 4. После окончания эпидемии первым делом я...**
- 5. Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?**



**Антон  
Авсейко,**

генеральный директор  
Белорусского бюро по транспортному  
страхованию

## 1 2020 год стал для нашей компании...

...периодом оперативной разработки и реализации новых методов электронного взаимодействия.

Заключение договоров в электронном виде, удаленный прием заявлений потерпевших, дистанционная работа с исполнителями оценки, видеоконференции – все это прочно вошло в нашу жизнь.

Важно отметить, что расширение механизмов электронного взаимодействия страхователей, страховых организаций, Белорусского бюро является фундаментом для формирования в будущем единой комплексной автоматизированной системы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

## 2 Положительным моментом уходящего года можно назвать...

...избрание Белорусского бюро в состав Наблюдательного совета международной системы «Зеленая карта». Данный шаг во многом свидетельствует о неукоснительном обеспечении всех принятых обязательств и высокой деловой репутации Белорусского бюро и страховых организаций – членов Бюро.

...запуск системы оформления электронных извещений о ДТП. Данная система предусматривает проверку наличия действующих договоров страхования, фотографирование расположения транспортных средств и их повреждений, автоматическое фиксирование геолокации, что позволяет значительно упростить оформление ДТП без вызова сотрудников ГАИ и снизить риски страхового мошенничества.

...проведенную работу по аттестации системы защиты информации АИС «Бюро», являющейся информационно-технологической платформой проектов в сфере обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

## 3 Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...

...дальнейшая проработка возможностей автоматизации и совершенствования всех процессов в сфере страхования автогражданской ответственности. Мы стремимся сделать данный вид страхования самым технологичным и передовым.

---

**4 После окончания эпидемии первым делом я...**

---

Конечно, хочется пометить о конкретном дне, когда снимут все ограничения и можно будет смело отправиться в путешествие или на концерт, собраться в широком кругу друзей. Но, к сожалению, скорее всего, нам стоит принять текущую ситуацию и научиться жить в условиях «новой реальности».

---

**5 Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?**

---

Многосерийный фильм «Чернобыль» об одной из самых масштабных катастроф XX века, захватывающая и трагическая история. В сферу моих интересов входит, скорее, просмотр спортивных трансляций, чем фильмов. Например, в этом году было интересно следить за развитием событий в чемпионате Беларуси по футболу.



**Сергей  
Якубицкий,**

генеральный директор  
Белгосстраха

---

**1 2020 год стал для нашей компании...**

---

...своего рода проверкой. Это было довольно непростое время для страховой отрасли. В целом мы довольны результатами проделанной работы.

---

**2 Положительным моментом уходящего года можно назвать...**

---

...активное внедрение электронного страхования. Ситуация с пандемией повлияла на ускоренный переход, где это было возможно, к оказанию услуг в формате онлайн.

---

**3 Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...**

---

...повышение качества оказания услуг. Мы хотим, чтобы наше взаимодействие с клиентами было еще более эффективным и комфортным.

Ну и, конечно, реализация мероприятий в рамках векового юбилея Белгосстраха.

---

**4 После окончания эпидемии первым делом я...**

---

...встречусь с теми, с кем не получилось из-за событий 2020 года.

---

**5 Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?**

---

Предпочитаю книги. Буквально вчера закончил «Хромую судьбу» Стругацких. Рекомендую всем.



**Геннадий  
Мицкевич,**

генеральный директор  
«Белэксимгарант»

#### 1 2020 год стал для нашей компании...

...годом напряженной высокорискованной работы.

#### 2 Положительным моментом уходящего года можно назвать...

...сохранение коллектива компании, его слаженную работу. Как итог – положительные финансовые результаты.

#### 3 Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...

...совершенствование организации работы по экспортному страхованию....

#### 4 После окончания эпидемии первым делом я...

...как, наверное, и многие другие, запланирую поездку на море за витамином D. Если ДЕЛО позволит реализоваться этому плану.

#### 5 Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?

Порекомендую к просмотру классику как советского, так и зарубежного кинематографа. Многие актуально и сегодня.



**Максим  
Бобко,**

генеральный директор  
СООО «Асоба»

#### 1 2020 год стал для нашей компании...

...знаковым. В августе мы провели ребрендинг, с которого началась новая история уже под брендом «Asoba». Вместе с названием изменился подход к работе, отношение к клиентам и философия компании. Наш слоган «Калі клієнт – асаблівы» – это не просто слова. Мы придерживаемся его во всем: как при принятии стратегических управленческих решений, так и при решении текущих внутренних задач.

#### 2 Положительным моментом уходящего года можно назвать...

...как ни странно, пандемию коронавируса. Несмотря на то что это шок практически для любого бизнеса, мы благодарны за данное испытание. Закрыв границы, уменьшение объемов страховых взносов и неопределенность позволили нам выявить неочевидные проблемы в нашей работе и понять, как должна реагировать компания в таких непростых ситуациях. Также мы смогли сосредоточиться на ребрендинге и провести его быстро и качественно.

#### 3 Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...

...повышение качества обслуживания клиентов. Клиент – самый главный человек в нашей компании, и мы делаем все, чтобы он был доволен сервисом и был под надежной защитой. Мы занимаемся разработкой новых страховых продуктов, развиваем онлайн-страхование, обновляем наши точки продаж, а также повышаем уровень знаний и компетенций наших специалистов.

#### 4 После окончания эпидемии первым делом я...

... отправлюсь в командировку по всем офисам и точкам продаж нашей компании. Мне хочется своими глазами увидеть реализацию новых проектов, лично пообщаться со специалистами на местах, ведь кому, как не им, лучше всех из-

вестны «боли» наших клиентов. Также я давно планирую поработать в течение дня с клиентами на позиции специалиста. Мне кажется, это поможет взглянуть на компанию под новым углом, пообщаться с посетителями и, надеюсь, вдохновить наших специалистов на новые свершения!

5

#### Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?

Я бы посоветовал каждому посмотреть фильм «В погоне за счастьем». Это вдохновляющая картина о человеке, который пытается выжить, работая продавцом. Денег не хватает, и он решается устроиться на позицию брокера. Стажировка длится 6 месяцев и, к сожалению, не оплачивается. Эта история о том, как идти к своей цели, справляться с неудачами и как не опускать руки, даже если кажется, что ты больше не можешь.



**Андрей  
Хорунжий,**

директор  
ЗАСО «Имлива Иншуранс»

1

#### 2020 год стал для нашей компании...

...как и для любого бизнеса, годом проверки нашей адаптивности к внешним изменениям, годом, который потребовал от нас быстрых решений и гибкости стратегий. Уходящий год позволил стать успешной компанией с точки зрения эффективности, активно диверсифицировать продуктовый портфель и оптимизировать бизнес-линии. Карантин дал нам возможность быстрее научиться работать удаленно, использовать онлайн-инструменты ведения бизнеса. Мы стали еще мобильнее!

2

#### Положительным моментом уходящего года можно назвать...

...то, что мы одни из первых в стране реализовали техническую возможность оформить договор страхования онлайн для уникальных пользователей без первичного посещения офиса.

3

#### Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...

...расширение продуктовой линейки страховых продуктов и их доступность для нашей целевой аудитории, дальнейшее повышение уровня обслуживания клиентов, в том числе и через онлайн-каналы, внедрение новых инструментов коммуникации с нашими клиентами. Несомненно, мы постараемся использовать все вызовы нового времени для развития нашей экспертности не только в страховании, но и в бизнес-процессах.

4

#### После окончания эпидемии первым делом я...

...соберу всю команду, поблагодарю за проделанную работу в этот нелегкий период и пожелаю крепкого здоровья.

5

#### Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?

«Игра на понижение».



**Анатолий  
Чайчиц,**

генеральный директор  
ЗАО «Белнефтестрах»

**1 2020 год стал для нашей компании...**

...непростым, но еще одним уверенным шагом вперед.

**2 Положительным моментом уходящего года можно назвать...**

...выполнение всех основных запланированных показателей работы организации.

**3 Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...**

...дальнейшее развитие как розничного, так и корпоративного сегментов направления развития ЗАО «Белнефтестрах».

**4 После окончания эпидемии первым делом я...**

...запланирую посещения филиалов и региональных клиентов организации.

**5 Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?**

«Богемская рапсодия», путь к успеху не бывает простым.



**Андрей  
Верзун,**

генеральный директор  
ЗСаО «Ингосстрах»

**1 2020 год стал для нашей компании...**

...тяжелым и интересным, но в целом годом перемен.

**2 Положительным моментом уходящего года можно назвать...**

...то, как мы научились быстро реагировать на изменения, перестраиваться на ходу, гибче подходить к решению проблем. Как пример, в существующих реалиях я стал ходить на встречи онлайн.

**3 Одним из приоритетных направлений работы нашей организации в 2021 году станет...**

...удержание темпов роста 2020 года и переход к более прогнозируемой работе.

**4 После окончания эпидемии первым делом я...**

...пойду получать шенгенскую визу...

**5 Какой фильм, который произвел на Вас впечатление, Вы порекомендовали бы посмотреть коллегам?**

...пересмотреть старые добрые советские фильмы, которые мы в своей юности традиционно смотрели перед Новым годом.

# Anniversary

ЮБИЛЕЙ

## Что год грядущий нам готовит

В 2021 году отпразднуют юбилеи:



ПриорЛайф

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

**12 апреля**  
**20 лет**



**БЕЛНЕФТЕСТРАХ**

**12 сентября**  
**25 лет**



КЕНТАВР

СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО

**24 апреля**  
**30 лет**



**29 октября**  
**30 лет**



**БЕЛЭКСИМГАРАНТ**  
EXIMGARANT OF BELARUS

**23 мая**  
**20 лет**



**4 ноября**  
**15 лет**



**БЕЛРОССТРАХ**

**19 июня**  
**30 лет**

**ИНГОССТРАХ**

**25 ноября**  
**30 лет**



Белорусская  
ассоциация  
страховщиков

**20 июня**  
**20 лет**



**БЕЛГОССТРАХ**

**3 декабря**  
**100 лет**

# Награждение



В 2019 году закончился первый тираж Почетного знака «За заслуги в области страхования».

13 апреля 2020 г. Общим собранием членов Белорусской ассоциации страховщиков утвержден второй выпуск и новый дизайн Почетного знака «За заслуги в области страхования».

Решением Общего собрания членов Белорусской ассоциации страховщиков от 30 ноября 2020 г. (протокол № 3) и в соответствии с Положением «О Почетном знаке Белорусской ассоциации страховщиков «За заслуги в области страхования» Почетным знаком награждены:

### Справочно:

Почетным знаком «За заслуги в области страхования» награждаются:

- 1) работники страховых организаций, страховых брокеров, другие лица, внесшие значительный вклад в развитие и совершенствование страховой отрасли;
- 2) работники страховых организаций, страховых брокеров при выходе на пенсию, а также работники, ранее работавшие в области страхования, внесшие значительный вклад в развитие страховой отрасли;
- 3) представители международного сообщества, внесшие существенный личный вклад в укрепление и развитие международного сотрудничества Белорусской ассоциации страховщиков и страховой отрасли Беларуси с международными страховыми рынками и профессиональными объединениями.

В соответствии с Положением о Почетном знаке «За заслуги в области страхования» представление к награждению Почетным знаком может осуществляться по инициативе руководителей страховых организаций, страховых брокеров, Председателя Совета Белорусской ассоциации страховщиков либо по инициативе генерального директора Белорусской ассоциации страховщиков.



**Белковец Андрей Михайлович**

экс-заместитель Министра финансов Республики Беларусь (период работы в Министерстве финансов: 2003–2013 гг.; 2017–2020 гг., в должности заместителя Министра финансов Республики Беларусь с 2018 по 2020 гг.)



**Борисевич Александр Иосифович**

заместитель директора ООО «ПриорЛайф»



**Павловская Галина Николаевна**

помощник директора по экономическому и маркетинговому планированию в г. Гродно и Гродненской области ЗАО «СК «Евроинс»



**Коробан Раиса Михайловна**  
главный бухгалтер Белорусского бюро  
по транспортному страхованию



**Куиш Светлана Ивановна**  
директор представительства  
ЗАО «СК «Белросстрах» в г. Бресте



**Локтионов Валерий Иванович**  
начальник управления  
перестрахования РУП «Белорусская  
национальная перестраховочная  
организация»



**Мойса Сергей Мечиславович**  
заместитель директора дирекции  
страховых услуг СБА ЗАО «Купала»



**Рассадкевич Татьяна Филипповна**  
ведущий специалист регионального  
управления ЗАО «СК «Белросстрах»  
в г. Гродно



**Сергеев Анатолий Николаевич**  
директор Представительства  
ЗАО «ТАСК» в г. Минске № 3



**Симонов Виктор Дмитриевич**  
директор дирекции страховых услуг  
СБА ЗАО «Купала»



**Шуман Татьяна Николаевна**  
начальник отдела регионального  
развития ООО «СтрахЭкспертГрупп»



**Ясько Надежда Никитична**  
главный бухгалтер филиала  
Белгосстраха по Минской области  
(период работы: с 2001 года по 2010  
год)



**Гринцевич Валентина Ивановна**  
директор филиала ЗАО  
«Белнефтестрах» в  
г. Солигорске

С прискорбием вынуждены сообщить о скоропостижной кончине Гринцевич Валентины Ивановны.

Валентина Ивановна посвятила 27 лет своей жизни страховому делу. Была профессионалом высочайшего класса, талантливым руководителем, человеком с нескончаемой энергией. Ассоциация высоко ценит ее многолетний добросовестный труд и значительный личный вклад в развитие региональной агентской сети в городе Солигорске, а также активное сотрудничество с предприятиями концерна «Белнефтехим».

Выражаем глубокие соболезнования коллегам, родным и близким.

# Современные хроники: чем год ушедший мы запоемним

## Январь

Состоялось рабочее совещание страховщиков с участием представителей Министерства финансов Республики Беларусь по вопросу практического применения страховыми организациями законодательства о предотвращении легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения.

## Февраль

Состоялось совместное заседание Белорусского ядерного страхового пула по общим вопросам с представителями комитета международной системы ядерных страховых пулов.

Свое 70-летие отметил **Виктор Иванович Шуст**, экс-генеральный директор Белгосстраха.

## Март

В Научно-исследовательском экономическом институте состоялся круглый стол на тему «Финансовые и страховые услуги: тенденции, проблемы и перспективы развития» с участием представителей Белорусской ассоциации страховщиков.

## Апрель

ООО «Страховой брокер «СитиБрокер» исполнилось 5 лет с даты образования.

## Май

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 мая 2020 г. № 306 «Об изменении постановлений Совета Министров Республики Беларусь» внесены изменения в единый перечень административных процедур, осуществляемых государственными органами и

иными организациями в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В том числе сокращены сроки осуществления некоторых административных процедур, скорректирован перечень документов, представляемых в аттестационную комиссию по подтверждению профессиональной пригодности Министерства финансов по почте.

## Июнь

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 июня 2020 г. № 359 «Об изменении постановления Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2006 г. № 1750» внесены существенные изменения в порядок инвестирования. В частности, страховым организациям разрешено инвестировать средства страховых резервов в недвижимое имущество, за исключением жилых помещений.

## Июль

Страховое общество с ограниченной ответственностью «Белкоопстрах» изменило фирменное наименование на Страховое общество с ограниченной ответственностью «Асоба».

## Август

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 6 августа 2020 г. № 32 «Об изменении постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 22 марта 2019 г. № 11» внесены изменения в Инструкцию о минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования медицинских расходов





в части составления акта о страховом случае.

Экс-генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков, Почетный член Белорусской ассоциации страховщиков **Николай Владимирович Лесик** отпраздновал 80-летний юбилей.

### Сентябрь

На должность заместителя Министра финансов Республики Беларусь 24 сентября назначена **Ольга Акимовна Тарасевич**.

### Октябрь

Стравита перестала быть дочерним предприятием Белгосстраха и провела ребрендинг.

### Ноябрь

Закрытое акционерное общество «Страховая Компания «ЭРГО» изменило фирменное наименование на Закрытое акционерное общество «Страховая Компания «Евроинс».

5-летие отпраздновало ООО «Страховой брокер «СТЕ-Страхование».

### Декабрь

2 декабря 2020 года в режиме видеоконференции состоялось очередное, 16-е заседание Межгосударственного координационного совета руководителей органов страхового надзора государств – участников СНГ.

Впервые в формате видеоконференции прошло Общее собрание членов Белорусской ассоциации страховщиков. ■

## Назначения 2020 года

| № п/п | Ф.И.О.                          | Дата аттестации | Назначен(-а) на должность                                   | Прежнее место работы                                                     |
|-------|---------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 1.    | Кирковская Елена Анатольевна    | 17.01.2020      | Директор ООО «Страховой брокер "СитиБрокер"»                | Заместитель директора ООО «Страховой брокер "СитиБрокер"»                |
| 2.    | Крыштафович Ольга Викентьевна   | 21.02.2020      | Главный бухгалтер ЗАО «Промтрансинвест»                     | Заместитель главного бухгалтера ЗАО «Промтрансинвест»                    |
| 3.    | Костюченко Маргарита Николаевна | 24.04.2020      | Заместитель генерального директора СООО «Белкоопстрах»      | Начальник управления страхования и перестрахования ЗАО «Промтрансинвест» |
| 4.    | Кузьмицкий Алексей Владимирович | 24.04.2020      | Директор ООО «Страховой брокер Юник маклер»                 | Директор ООО Страховой брокер «Южный полис»                              |
| 5.    | Тимошишин Александр Николаевич  | 02.11.2020      | Заместитель генерального директора БРУПЭИС «Белэксимгарант» | Директор филиала «Белэксимгарант-Минск»                                  |
| 6.    | Кольцова Ирина Ивановна         | 20.11.2020      | Главный бухгалтер ЗАО «Кентавр»                             | Главный бухгалтер СООО «Асоба»                                           |

## Белгосстрах - навстречу 100-летию юбилею!



**Сергей Якубицкий,**  
генеральный директор Белгосстраха

**Белгосстрах – самый узнаваемый бренд в страховании, лидер по уровню доверия со стороны потребителей страховых услуг. Какие цели ставит перед собой предприятие на пороге первого векового юбилея, какие ценности выдвигает на первый план?**

Одна из базовых, нужных и обязательных целей – этот уровень доверия как минимум сохранить. Для нас очень ценно, когда человек доверяет нам самое дорогое – здоровье, домашний уют, свой образ жизни... И подвести его в трудный момент мы просто не имеем права.

Белгосстрах – это компания, с деятельностью которой связана вся история развития страхового дела в Беларуси, компания, по праву заслужившая статус самой народной, компания, размещающая вторую сотню лет под знаком лидерства, стабильности и инноваций. О вековых ценностях, стремлении к совершенству, верности выбранному делу и преданности своему коллективу нам рассказал генеральный директор Белгосстраха **Сергей Леонидович Якубицкий**.

В спорной ситуации мы всегда выберем вариант «помочь». Финансовые вопросы в момент наступления страхового случая важны, но всегда вторичны. Это мировая тенденция – «очеловечивание» бизнеса. Для нас это было правилом всегда.

Бывают ситуации, когда страхователь недоволен размером выплаты или принятым решением... И мы в таких случаях не остаемся категоричными и равнодушными. Значит, это недоработка – процесс рассмотрения обращения и результаты должны быть прозрачны и понятны.

Самое приятное, что наши клиенты такое отношение замечают и приходят к нам, наверняка зная, что Белгосстрах их доверие оправдает.

**2020 год – год вызовов и кризиса. Как его пережил Белгосстрах? С какими трудностями пришлось столкнуться и какие принимались решения?**

Год действительно выдался непростым. Так называемый «коронакризис» затронул все отрасли, и страховая не стала исключением.

Из-за сложившейся ситуации под угрозой оказались большие целевые группы.

В первую очередь, это выезжающие за границу на автомобилях. А для страховщиков это означает сокращение числа заключенных договоров «Зеленая карта».

Вторая целевая группа – туристы, отдыхающие за границей. Слишком много нюансов, например, отправляясь в Египет, нужно было иметь отрицательный ПЦР-тест на коронавирус, сделанный не менее, чем за 72 часа до вылета. Иначе был риск потерять все деньги за тур.

Риск заболеть в чужой стране – перспектива не самая радужная, скажем прямо... Хотя Белгосстрах предлагает страховую защиту своим клиентам, выезжающим за границу, и на этот случай.

Но, несмотря на все эти трудности, нам удалось добиться довольно высоких финансовых показателей. Ориентировались по ситуации, более активно продвигали другие виды, не менее актуальные для потребителей.

Например, страхование на случай невыезда в этом году пользовалось популярностью. Ведь рисков, которые могли привести к отмене поездки, стало гораздо больше, чем раньше.

### **Чему будет уделено особое внимание в работе компании в 2021 году?**

Как и в прошлом году, обеспечению белорусов страховой защитой. Равно как и в 2019-м, да и как и пятьдесят, и сто лет назад.

Конечно, 2021-й – знаменательный год для нас. 100 лет предприятию! Хочется провести его продуктивно, ярко и интересно. Но, в первую очередь, все равно нас ждет каждодневная работа.

Достижения предыдущих поколений накладывают на нас обязательства работать на совесть.

Будем совершенствовать наши внутренние процессы, работать в разных направлениях и соответствовать потребностям нового времени.

Думаю, пока рано говорить о тотальном переходе на электронное страхование. Все же большая часть людей предпочитает привычное общение со страховым агентом монитору с компьютерной мышью.

Офлайн- и онлайн-страхование надо развивать и активно внедрять. Думаю, рано или поздно оно все-таки станет преимущественным видом взаимодействия с клиентами.

Пока сконцентрируемся на этом.

### **Дайте нам небольшой анонс, какие крупные мероприятия, PR-акции запланированы на следующий год?**

Белгосстрах ожидает небольшой ребрендинг – вы увидите юбилейный логотип компании и обновление линейки фирменных цветов.

Коммуникативная политика также будет немногой иная. Мы решили взаимодействовать с клиентами в форме интерактива, привлекая интерес к страховым продуктам новыми решениями.

### **Чего ожидаете от развития ситуации на рынке в целом?**

Роста. Этот год стал периодом ожиданий, где-то – падений и трудностей... А такие периоды всегда сменяются периодами взлетов и достижений.

Думаю, что постепенно все отрасли начнут «просыпаться» и восстанавливаться.

### **Как реализуется социальная доминанта в работе Белгосстраха как государственной страховой организации?**

Белгосстрах всегда был социально ориентированным предприятием. Об этом говорит поддержка большого количества проектов и мероприятий, направленных на развитие различных сфер общественной жизни.

Например, традиционная уже ежегодная акция «Белгосстрах – детям!». Каждый год этот проект охватывает всю Республику, даже самые ее маленькие уголки. Часть взносов от договоров страхования от несчастных случаев и заболеваний перечисляется на развитие учреждений здравоохранения и образования по всей стране.

Или замечательный проект, направленный на развитие детского спорта, – «300 талантов для Королевы!». Белгосстрах с самого начала его существования выступает генеральным партнером проекта. Я каждый год посещаю финал этого мероприятия и каждый раз остаюсь под впечатлением после встречи с будущими звездочками белорусского спорта. В каждом ребенке уже сейчас можно наблюдать огромную силу воли, рвение к победе и ни с чем не сравнимое желание стать лучшим. Видя горящие глаза и стремление детей, трудно оставаться в стороне от поддержки в реализации их целей.

В числе наших друзей – музеи и театры, спортивные коллективы и ансамбли.

И такая работа будет продолжена.

**Страхование – это определенно разговорный жанр. Страховщик должен настолько логично и разумно объяснять плюсы своей услуги, чтобы у клиента возник интерес и... доверие. Как ваша компания развивается в сфере стандартов обслуживания и привлечения клиентов страховыми агентами?**

Прежде всего, мы очень серьезно подходим к их обучению. У нас действует специальная «Школа страхования», в которую мы приглашаем для обучения профессии страхового агента ответственных и целеустремленных людей.

Не будем забывать и о мотивации сотрудников. Достойный труд у нас всегда поощряется, а профессия страхового агента Белгосстраха – это реальная возможность карьерного роста и достойный заработок.

### **Что для Вас является предметом для гордости в профессиональной сфере?**

Сам Белгосстрах с его огромным опытом, связанным с целыми эпохами в истории страны.

И в профессиональном плане я очень горжусь, что мне выпала честь возглавлять компанию. И самое главное, я горжусь коллективом. Он – источник всех достижений и побед.

### **Что в преддверии Нового года Вы бы пожелали коллегам по бизнесу, сотрудникам и клиентам, чтобы этот год был успешным?**

В первую очередь, я желаю всем крепкого здоровья!

А для того, чтобы в делах сопутствовал успех, нужно верить в то, что ты делаешь, верить в себя и идти до конца к своей цели. Верю, что наступающий год будет позитивным и продуктивным для всех нас! ■

Специальное разрешение (лицензия)  
Министерства финансов РБ  
№ 02200/13-00001  
УНП 100122726.  
Белорусское республиканское унитарное  
страховое предприятие «Белгосстрах»

# Statistics

## ИТОГИ

### Добровольное страхование медицинских расходов

| №     | Страховая организация | Начислено взносов за 9 мес. 2020 г., тыс. руб. | Начислено взносов за 9 мес. 2019 г., тыс. руб. | Темпы роста к 9 мес. 2019 г., раз | Доля на рынке, % | Кол-во застрахованных лиц за 9 мес. 2020 г. | Кол-во застрахованных лиц за 9 мес. 2019 г. | Рост кол-ва застрахованных лиц |
|-------|-----------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------|
| 1     | Белгосстрах           | 35 915,4                                       | 34 835,5                                       | 1,0                               | 33,0             | 171 215                                     | 186 393                                     | -15 178                        |
| 2     | Белнефтестрах         | 29 830,0                                       | 21 651,0                                       | 1,4                               | 27,4             | 192 806                                     | 148 598                                     | 44 208                         |
| 3     | Промтрансинвест       | 8 080,2                                        | 7 629,9                                        | 1,1                               | 7,4              | 39 456                                      | 38 312                                      | 1 144                          |
| 4     | Белэксимгарант        | 7 473,0                                        | 5 677,0                                        | 1,3                               | 6,9              | 38 588                                      | 28 689                                      | 9 899                          |
| 5     | Имклива Иншуранс      | 6 702,9                                        | 13 253,7                                       | 0,5                               | 6,2              | 21 550                                      | 46 482                                      | -24 932                        |
| 6     | Асоба                 | 4 762,7                                        | 2 966,7                                        | 1,6                               | 4,4              | 8 258                                       | 6 358                                       | 1 900                          |
| 7     | Белросстрах           | 2 871,8                                        | 2 346,0                                        | 1,2                               | 2,6              | 3 042                                       | 2 801                                       | 241                            |
| 8     | БелВЭБ Страхование    | 2 793,4                                        | 2 533,8                                        | 1,1                               | 2,6              | 4 683                                       | 7 248                                       | -2 565                         |
| 9     | Купала                | 2 552,4                                        | 943,6                                          | 2,7                               | 2,3              | 4 336                                       | 1 348                                       | 2 988                          |
| 10    | Ингосстрах            | 2 466,5                                        | 1 436,2                                        | 1,7                               | 2,3              | 3 898                                       | 2 498                                       | 1 400                          |
| 11    | Кентавр               | 2 308,3                                        | 2 701,4                                        | 0,9                               | 2,1              | 6 650                                       | 6 474                                       | 176                            |
| 12    | ТАСК                  | 2 258,2                                        | 2 069,3                                        | 1,1                               | 2,1              | 5 950                                       | 5 573                                       | 377                            |
| 13    | Евроинс               | 657,8                                          | 293,6                                          | 2,2                               | 0,6              | 817                                         | 502                                         | 315                            |
| Итого |                       | 108 672,6                                      | 98 337,7                                       | 1,1                               | 100,0            | 501 249                                     | 481 276                                     | 19 973                         |

| №     | Страховая организация | Средний взнос за 9 мес. 2020 г., руб. | Средний взнос за 9 мес. 2019 г., руб. | Выплачено страхового возмещения за 9 мес. 2020 г., тыс. руб. | Выплачено страхового возмещения за 9 мес. 2019 г., тыс. руб. | Темпы роста к 9 мес. 2019 г., раз | Кол-во выплат за 9 мес. 2020 г., ед. | Кол-во выплат за 9 мес. 2019 г., ед. |
|-------|-----------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 1     | Белгосстрах           | 209,8                                 | 186,9                                 | 25 323,9                                                     | 23 756,1                                                     | 1,1                               | 509 833                              | 515 632                              |
| 2     | Белнефтестрах         | 154,7                                 | 145,7                                 | 16 733,3                                                     | 14 041,8                                                     | 1,2                               | 376 056                              | 306 502                              |
| 3     | Промтрансинвест       | 204,8                                 | 199,2                                 | 7 024,7                                                      | 6 645,5                                                      | 1,1                               | 80 523                               | 88 792                               |
| 4     | Белэксимгарант        | 193,7                                 | 197,9                                 | 4 835,2                                                      | 5 686,4                                                      | 0,9                               | 96 674                               | 107 819                              |
| 5     | Имклива Иншуранс      | 311,0                                 | 285,1                                 | 3 301,7                                                      | 2 848,9                                                      | 1,2                               | 26 843                               | 21 920                               |
| 6     | Асоба                 | 576,7                                 | 466,6                                 | 3 348,0                                                      | 2 736,9                                                      | 1,2                               | 41 097                               | 33 359                               |
| 7     | Белросстрах           | 944,0                                 | 837,6                                 | 1 392,7                                                      | 1 291,7                                                      | 1,1                               | 16 833                               | 16 482                               |
| 8     | БелВЭБ Страхование    | 596,5                                 | 349,6                                 | 1 306,1                                                      | 719,9                                                        | 1,8                               | 18 764                               | 12 311                               |
| 9     | Купала                | 588,7                                 | 700,0                                 | 689,7                                                        | 948,1                                                        | 0,7                               | 14 418                               | 14 273                               |
| 10    | Ингосстрах            | 632,8                                 | 574,9                                 | 1 100,5                                                      | 832,0                                                        | 1,3                               | 14 708                               | 11 598                               |
| 11    | Кентавр               | 347,1                                 | 417,3                                 | 1 395,1                                                      | 1 042,4                                                      | 1,3                               | 17 259                               | 13 566                               |
| 12    | ТАСК                  | 379,5                                 | 371,3                                 | 1 707,1                                                      | 1 448,9                                                      | 1,2                               | 45 770                               | 39 742                               |
| 13    | Евроинс               | 805,1                                 | 584,9                                 | 544,4                                                        | 12,8                                                         | 42,5                              | 8 423                                | 88                                   |
| Итого |                       | 216,8                                 | 204,3                                 | 68 702,4                                                     | 62 011,4                                                     | 1,1                               | 1 267 201                            | 1 182 084                            |

| №     | Страховая организация | Рост кол-ва выплат, ед. | Уровень выплат за 9 мес. 2020 г., % | Уровень выплат за 9 мес. 2019 г., % | Средняя выплата за 9 мес. 2020 г., руб. | Средняя выплата за 9 мес. 2019 г., руб. | Частота выплат за 9 мес. 2020 г. | Частота выплат за 9 мес. 2019 г. |
|-------|-----------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 1     | Белгосстрах           | -5 799                  | 70,5                                | 68,2                                | 49,7                                    | 46,1                                    | 2,98                             | 2,77                             |
| 2     | Белнефтестрах         | 69 554                  | 56,1                                | 64,9                                | 44,5                                    | 45,8                                    | 1,95                             | 2,06                             |
| 3     | Промтрансинвест       | -8 269                  | 86,9                                | 87,1                                | 87,2                                    | 74,8                                    | 2,04                             | 2,32                             |
| 4     | Белэксимгарант        | -11 145                 | 64,7                                | 100,2                               | 50,0                                    | 52,7                                    | 2,51                             | 3,76                             |
| 5     | Имклива Иншуранс      | 4 923                   | 49,3                                | 21,5                                | 123,0                                   | 130,0                                   | 1,25                             | 0,47                             |
| 6     | Асоба                 | 7 738                   | 70,3                                | 92,3                                | 81,5                                    | 82,0                                    | 4,98                             | 5,25                             |
| 7     | Белросстрах           | 351                     | 48,5                                | 55,1                                | 82,7                                    | 78,4                                    | 5,53                             | 5,88                             |
| 8     | БелВЭБ Страхование    | 6 453                   | 46,8                                | 28,4                                | 69,6                                    | 58,5                                    | 4,01                             | 1,70                             |
| 9     | Купала                | 145                     | 27,0                                | 100,5                               | 47,8                                    | 66,4                                    | 3,33                             | 10,59                            |
| 10    | Ингосстрах            | 3 110                   | 44,6                                | 57,9                                | 74,8                                    | 71,7                                    | 3,77                             | 4,64                             |
| 11    | Кентавр               | 3 693                   | 60,4                                | 38,6                                | 80,8                                    | 76,8                                    | 2,60                             | 2,10                             |
| 12    | ТАСК                  | 6 028                   | 75,6                                | 70,0                                | 37,3                                    | 36,5                                    | 7,69                             | 7,13                             |
| 13    | Евроинс               | 8 335                   | 82,8                                | 0,0                                 | 64,6                                    | 145,5                                   | 10,31                            | 0,18                             |
| Итого |                       | 85 117                  | 63,2                                | 63,1                                | 54,2                                    | 52,5                                    | 2,53                             | 2,46                             |

Источник: по данным страховых организаций

## Международные перестраховщики, несмотря на COVID-19, в 2021 году пересмотрели свою политику относительно снижения тарифов

Несмотря на продолжающееся воздействие COVID-19, международные перестраховщики пересмотрели свою политику относительно снижения тарифов, которое наблюдалось в последние годы, говорится в новом отчете *Willis Re*.

Эффективная работа глобального рынка перестрахования гарантирует, что условия тарифов и перестраховочного покрытия были менее проблемными, чем предполагалось изначально. Уровень капитала быстро восстановился в течение года и на 3% превысил показатель на конец 2019 года. Это стало возможным благодаря улучшению инвестиционных рынков, нераспределенной прибыли и вновь привлеченному капиталу.

Что касается пострадавших и убытков, то переговоры о пропорциональных договорах перестрахования были более благоприятными для покупателя ёмкостей в результате последовательно-го и значительного повышения базовых перестраховочных ставок.

В некоторых случаях покупатели уравнивали требования о снижении комиссионных за уступку, решив увеличить чистое удержание рисков, которые, по их мнению, теперь оцениваются адекватно.

Перестраховщики столкнулись с сильной конкуренцией со стороны игроков, размещающих свой капитал, но продолжающаяся и ухудшающаяся ситуация с низкими процентными ставками и социальная инфляция повлияли на ценообразование по всем линиям бизнеса с избыточным убытком.

Возможности ретроцессии собственности оставались ограниченными, но не в такой степени, как многие ожидали, в частности, поскольку некоторые фонды *ILS* увеличили свои активы под управлением, традиционные перестраховщики предложили новый или дополнительный лимит, а некоторые страховщики стремились получить меньше перестраховочного покрытия.

Возникающие новые убытки от *COVID-19* вызвали технические дискуссии о первичном страховом покрытии и формулировках договоров перестрахования.

Поскольку обе программы находятся на ранних стадиях обсуждения, большинство программ было возобновлено без учета каких-либо потенциальных убытков от *COVID-19*, что оставляет время для более взвешенных обсуждений и последующих корректировок. ■

Фориншурер

# Interview

ВИЗИТ В КОМПАНИЮ

## Покой нам только снится



Андрей Верзун, генеральный директор ЗСАО «Ингосстрах»

**Андрей Николаевич, Вы уже много лет в страховом бизнесе: сменялись компании и даже страны. Определите ли Вы для себя, что же Вас привлекает в страховании?**

Я в страховании с третьего курса института, начинал обычным страховым агентом. Честно говоря, за все это время я, наверное, не встретил ни одного человека, который ушел бы из страхования в другую сферу. Разве что только на пенсию. И я думаю, причина в том, что тут каждый может найти для себя что-то привлекательное и увлекательное.

Для меня страхование несет в себе, прежде всего, важную социальную функцию, выступая определенной «подушкой безопасности» для экономики и общества. Еще с древних времен в основу операций страхования были заложены принципы взаимопомощи и взаимодововерия. Мы всегда имеем дело с людьми в достаточно трудные моменты их жизни. Страховщик берет на себя ответственность перед клиентом при наступлении стра-

хового события. Это позволяет людям сфокусировать свое внимание на том, что для них действительно важно. Каждый большой убыток расплывается на множество маленьких платежей. Подобный механизм – это естественный продукт цивилизационного развития. И страхование как вид финансовой деятельности не исчезнет никогда. Да, страхование – это коммерческая деятельность, но в то же время – это важнейший социальный инструмент. Именно это делает страховой бизнес таким привлекательным для меня.

**Готовы ли Вы назвать свои промахи? Что в своей карьере с позиции сегодняшнего опыта Вы бы сделали по-другому?**

Вряд ли бы я стал что-то менять. Все мы, как говорится, умны задним числом.

Ну а промахи, как и у любого человека, были. Я бы назвал бурный рост в начале нулевых. Хотя, наверное, сложно назвать это промахом. И этот рост в сочетании с молодостью, отсутствием житейского опыта неиз-

*«Любой кризис – это новые возможности». Так сказал Уинстон Черчилль. Здесь применим принцип: «Чем хуже – тем лучше». Стоит, однако, сделать оговорку: лучше не для всех.*

Текущий глобальный кризис, вызванный пандемией коронавируса, открывает большое пространство для бизнеса с точки зрения развития продуктов, сервиса, повышения уровня технологичности. Воспользоваться этим смогут только гибкие и динамичные компании, которые сумеют вовремя опознать эти возможности и грамотно их отработать.

О необходимости быстрых изменений, своем пути в страховом бизнесе и жизненных приоритетах мы пообщались с генеральным директором ЗСАО «Ингосстрах» **Андреем Николаевичем Верзуном**.

бежно привел к каким-то ошибкам.

А вообще, у меня такой принцип по жизни: все, что ни делается – к лучшему. Пусть даже что-то не получается, главное не останавливаться: идешь, идешь, где-то бежишь, а где-то несешься сломя голову. И вот как раз когда порой приходилось переходить на бег, не оставалось времени, чтобы остановиться, оглянуться вокруг, все тщательно взвесить и обдумать.

**На Ваш взгляд, что отличает вашу компанию от других страховых организаций?**

«Ингосстрах» – одна из старейших страховых компаний в СНГ. 16 ноября 1947 года было подписано постановление Совета министров СССР об образовании Управления иностранного страхования СССР – Ингосстрах.

Широкая география советского экономического присутствия – от Кубы до Восточной Германии – позволила компании накопить серьезные компетенции.

Опираясь на подобный уникальный опыт работы на зарубежных рынках и учитывая развивающиеся интеграционные процессы на постсоветском пространстве, «Ингосстраху» удалось сохранить широкую зарубежную сеть. Сегодня членами Международной страховой группы «ИНГО» являются страховые компании, расположенные в Киргизии, Узбекистане, Армении, Беларуси, также имеются четыре зарубежных представительства в Азербайджане, Казахстане, Китае и Индии. В целях достижения скоординированной страховой и хозяйственной деятельности всех дочерних компаний головной офис оказывает методологическую помощь в разработке страховых продуктов и их адаптации к национальным рынкам.

При этом компания пытается трансформировать весь накопленный опыт в новые технологии. «Ингосстрах» прекрасно понимает, что будущее как финансовых, так и страховых услуг за цифровыми технологиями. Их внедрение – устойчивый тренд страхового рынка.

В целом можно уверенно сказать, что присутствие «Инго» в названии компании – своеобразный знак качества, признак принадлежности к ведущей международной страховой группе, гарантия честного и прозрачного бизнеса.

Компания гордится тем опытом и традициями, которые накоплены за семь десятков лет. При этом уже на сегодняшний день группа стала очень цифровой и современной.

**За 9 месяцев 2020 года компания продемонстрировала впечатляющие результаты по сборам: прирост в белорусских рублях относительно аналогичного периода 2019 года составил 58 %. Расскажите, за счет чего вам удалось этого добиться в таких непростых экономических условиях?**

Феноменальная мобилизация команды. Я, возможно, даже сам не ожидал таких результатов. Тут я отдал должное людям – команда сработала на ура.

Одной из моих главных установок при вступлении в должность стало максимальное сохранение коллектива. Команда «Ингосстраха» очень профессиональная: тут есть люди, работающие в компании более 15 лет, а есть и молодые специалисты, которые пришли недавно и быстро себя зарекомендовали. Симбиоз таких разных профессионалов, на мой взгляд, дает эффект синергии – взаимодополнения и усиления – со всеми положительными вытекающими для компании. Это первое.

Во-вторых, я всегда в своей работе понимал одну простую вещь: если не будет клиентов – не будет компании. Поэтому в своей новой стратегии «Ингосстрах» прежде всего ориентирован на клиента и учет его потребностей в существующих реалиях. Мы перенесли основной акцент на контроль уровня клиентской удовлетворенности и рекомендации клиентов, которые формируют репутацию компании.

Третье: мы постарались максимально убрать всевозможные барьеры и сократить бюрократию. Принцип принятия решения стал очень быстрым. Наше преимущество заключается в том, что мы мобильные, мы можем очень быстро запускать продукты, заключать сделки, почему бы это не использовать.

Также мы изучили опыт СПАО «Ингосстрах», посмотрели их продукты, решили, что нам не надо ничего выдумывать: «переводи на белорусский язык» и работай.

Еще один объективно важный фактор: компания не была завязана на определенные каналы продаж или направления, которые откровенно просели в связи с пандемией, например, банкострахование.

Сказать, что мы там какой-то велосипед придумали – конечно, нет. Мы просто сплотились и были натянуты как струна.

А самое главное – это было интересно!

**Как успевать все: драйвить внутренние изменения, удерживать высокие стандарты рынка и при этом не выгореть?**

Колесо движет телегой. Но что движет колесом? На мой взгляд, для любого человека движущей силой выступают какие-то внутренние порывы. Лично для меня это, наверное, две вещи: какой-то внутренний стержень и желание бросить вызов самому себе. Где бы мне не приходилось работать за мою карьеру, для меня всегда было важно движение вперед. Я всегда за новые вызовы, за получение, как сейчас модно говорить, новых «экспириенсов».

И все начинается с идей. Идеи – это часть процесса и двигатель процесса. Когда ты горишь идеей, она способна сдвинуть с места не только телегу с колесами, а все, что угодно.

**Какие уроки, на Ваш взгляд, страховой рынок извлечет из ситуации с пандемией?**

Глобально у меня одна мысль на эту тему: мне кажется, происходит очень быстрая трансформация рынка. Старые взгляды и модели бизнеса стремительно теряют свою актуальность. За этот год люди настолько продвинулись по пути цифры. Все выходит в онлайн. Трансформируются, казалось, незыблемые каналы продаж. Я всегда считал, что страхование – это достаточно консервативный вид бизнеса, где очень важен личный контакт. Сейчас же приходится буквально на коленках переписывать модели взаимодействия с клиентами.

И мне кажется, главный урок здесь один – нужно научиться очень быстро меняться, как минимум подстраиваться под предлагаемые условия. Скорость реакции должна быть. «Что у нас сегодня? А-а, пандемия, понятно, запускаем продукт». И кто медленно будет реагировать – проиграет.

Сочетание цифрового наполнения и физического контакта должно стать новым стандартом индустрии. На рынке останутся только финансово устойчивые и мобильные игроки, которые сумеют услышать своих клиентов, будут готовы оптимизиро-

вать свою деятельность и постоянно повышать эффективность.

**Какие из новых технологий (Big Data, искусственный интеллект, блокчейн) смогут, по Вашему мнению, действительно серьезно повлиять на развитие страхования, а какие останутся в категории модных новинок и не найдут реального широкого применения?**

Мне сложно представить сценарии применения искусственного интеллекта, ровно как и блокчейна, в страховании в ближайшей перспективе. Может быть, потому, что эти технологии еще сами по себе не особо развиты, и, по сути, как самостоятельные направления находятся только на стадии становления. Поэтому пока я не вижу реальных перспектив их широкого внедрения в страховании.

А вот *Big Data* – другое дело, все же страхование построено на статистике, и чем больше и глубже прорабатываются статистические данные, тем более выверенное предложение на рынке ты имеешь. Личная информация о страхователе и приобретаемых им страховых продуктах уже сейчас помогает группировать людей по разным категориям риска и оптимизировать предложение.

Используя большие массивы данных, страховые компании смогут анализировать интересы человека, его привычки. Как результат, страховщик сможет предложить клиенту уже адаптированный продукт, который будет учитывать его основные потребности.

Первыми шагами в этом направлении можно считать развитие «умного КАСКО» с использованием телематических устройств, которые позволяют определить профиль риска водителя и снизить стоимость страховки для аккуратного водителя.

В СПАО «Ингосстрах» технологии больших данных уже активно используются с целью проверки договоров на предмет возможного мошенничества, причем анализируется не только внутренняя информация по

клиенту или объекту страхования, но и сведения из всех доступных внешних источников (интернет, кредитные бюро, внешние базы данных). Таким образом, выявляются страхователи, склонные к мошенничеству, к которым применяются заградительные тарифы.

**Какие точки роста и потенциально привлекательные сегменты рынка в целом Вы видите на 2021 год?**

Набор операций в классическом страховании, в принципе, не так велик: страхование автомобилей, ответственности, имущества, здоровья. И, по моим ощущениям, традиционные виды к данному моменту уже на пределе, кардинально больше клиентов не становится, скорее, происходит перераспределение потоков, и страховые компании вступают в жесткую конкурентную борьбу за невозрастающие потоки клиентов.

Поэтому, на мой взгляд, сегодня будет развиваться все, что связано с *IT*-технологиями. Да, по таким видам на белорусском рынке нет ни статистики, ни информации, как оценивать риск. Но это определенно станет новым драйвером. Мы же *IT*-страна. Сейчас мы работаем над несколькими продуктами: это киберриски и ответственность *IT*-специалистов. Сиюминутного эффекта эти направления не дадут, но запросы на них уже есть, хоть пока и единичные. Вот в некоторых странах, например, чтобы получить контракт на разработку любого *IT*-продукта, обязательно должна быть застрахована ответственность, причем неважно, где команда будет дислоцирована.

Ну и еще один драйвер – все, что связано со здоровьем. Сегодня коронавирус меняет потребительское поведение во всем мире. Люди напуганы пандемией, произошла переоценка отношения к собственному здоровью. Уже сейчас видно, что люди более тщательно подходят к программам медицинского страхования, раньше медстраховка была заплата в корпоративных программах, которые просто никто не читал, и клиенты ориентировались на более дешевые предложения. Сейчас, я бы сказал, возник спрос

на качество, и это не может не радовать.

Подытожу: на мой взгляд, будущее страховой отрасли зависит от двух факторов: технологий и заботы о клиенте. Этот сдвиг парадигмы несет большие возможности, но для компаний, которые неспособны на перемены, представляет большую угрозу.

**Чего Вы ждете от 2021 года лично для себя и для компании?**

Что тут скажешь... Покой нам только снится!

Я думаю, что следующий год будет также непростым, а может, даже более сложным. Относительно пандемии сейчас даются абсолютно разные оценки, когда это все закончится, когда восстановится возможность нормального общения с людьми, когда возобновится авиасообщение между странами и так далее, и, по большому счету, на эти вопросы никто точных ответов не знает. Поэтому лично мне хотелось бы уже скорее начать работать в спокойном, штатном режиме. Хотя даже, наверное, не спокойствия хочется. Скорее, больше определенности.

А что касается ожиданий для компании, в 2021 году компания планирует дальнейшее укрепление рыночных позиций, мы поставили себе довольно-таки амбициозные цели, которые прописаны в стратегии развития компании до 2024 года. Поэтому хотелось бы пожелать «Ингосстраху» к 30 годам выйти на стабильную траекторию роста. Останавливаться мы уж точно не собираемся!

И напоследок хотелось бы присоединиться к поздравлениям, звучащим на страницах журнала. Как показал нам опыт 2020 года, все мы уязвимы и взаимозависимы, а главной ценностью оказывается здоровье и человеческая жизнь. Поэтому в наступающем году желаю всем физического здоровья и душевного спокойствия! ■

Специальное разрешение (лицензия)  
Министерства финансов РБ № 02200/13-00009  
УНП 100219645.  
Закрытое страховое акционерное  
общество «Ингосстрах»

## Более Br 100 млн: подсчитано, сколько бюджет получил от страховых организаций

**Взносы страховых компаний за 10 месяцев текущего года составили более миллиарда рублей.**

Страховые организации уже перечислили в этом году в бюджет и внебюджетные фонды 108,1 миллиона рублей, рассказали в Министерстве финансов.

Текущий показатель больше прошлогоднего на 0,4 миллиона рублей. По добровольным видам страхования взносы составили 772,1 миллиона рублей. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов – 62,8 % (за январь – октябрь прошлого года – 61,9 %).

Страховые взносы по обязательным видам страхования за январь – октябрь сложились на уровне 456,7 миллиона рублей, выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике составили 650,7 млн рублей. Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за январь – октябрь – 53 % (за январь – октябрь 2019 г. – 50,9 %).

Суммарно взносы страховых компаний за 10 месяцев текущего года составили 1,2 миллиарда рублей. ■



Источник: sputnik.by

## Совет руководителей страховых надзоров СНГ

2 декабря 2020 года в режиме видеоконференции состоялось очередное, 16-е заседание Межгосударственного координационного совета руководителей органов страхового надзора государств – участников СНГ, в работе которого приняли участие представители Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации, Республики Таджикистан, Исполнительного комитета СНГ, Евразийской экономической комиссии, а также представители профильных ведомств Республики Молдова и Республики Узбекистан.

Республику Беларусь на заседании Межгосударственного координационного совета представляли заместитель начальника главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь **Новикова Наталья Валерьевна**, генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков **Мерзлякова Ирина Валерьевна** и заместитель генерального директора Белорусского бюро по транспортному страхованию **Рабецкий Сергей Владимирович**.

Открыл заседание Совета, выступив с приветственным словом, председатель Межгосударственного координационного совета, директор Департамента страхового рынка Банка России **Габуния Филипп Георгиевич**.

Также с приветственным словом выступил президент Всероссийского союза страховщиков **Юргенс Игорь Юрьевич**. В своем выступлении г-н Юргенс на примере страхового рынка отметил ряд



последствий кризиса-2020 для бизнеса. По словам Игоря Юрьевича, введенные ограничительные меры, падение платежеспособного спроса и сокращение объемов кредитования приводят к снижению страховых сборов (по отдельным видам страховых услуг до 15–30 %). В то же время ожидается, что смягчат падение обязательные виды страхования, при этом часть потерь по сборам может быть компенсирована отложенным спросом. В дальнейшем страховой рынок, как и другие, неизбежно будет адаптироваться под новые экономические условия через ценообразование, РВД, КВ, агентов, дивидендную политику.

В ходе заседания была обсуждена информация и состоялся обмен мнениями о положении дел в области страхового надзора государств – участников СНГ, а также подробно рассмотрены 11 вопросов повестки дня, в том числе:

- о текущей экономической ситуации в государствах – участниках СНГ и о направлениях взаимодействия в сфере страхового рынка СНГ;
- о предложениях по минимизации негативных последствий, вызванных пандемией *COVID-19*, для экономики государств – участников СНГ;
- о базовой образовательной организации в сфере страхового дела в СНГ;
- о ходе выполнения мероприятий по развитию сотрудничества в сфере страхования в соответствии с Планом реализации третьего этапа Стратегии экономического развития СНГ на период до 2020 года и Плана мероприятий по реализации первого этапа (2021–2025 годы) Стратегии экономического развития СНГ на период до 2030 года;
- об обмене информацией по противодействию трансграничному мошенничеству в государствах – участниках СНГ;
- о проработке вопросов внедрения электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ;
- об особенностях процедуры добровольной и принудительной ликвидации страховых организаций;
- о мероприятиях, посвященных 30-летию Содружества Независимых Государств.

Представители Исполнительного комитета СНГ проинформировали участников заседания о текущих мероприятиях по развитию сотрудничества государств – участников СНГ в экономической сфере, в том числе о результатах состоявшегося 6 ноября 2020 года заседания Совета глав правительств СНГ.

Особая дискуссия среди членов Межгосударственного координационного совета развернулась при обсуждении вопроса повестки дня о проработке вопросов внедрения электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ. Членами совета одобрено создание Рабочей группы по доработке проекта Меморандума о взаимопонимании между государствами – участниками СНГ по вопросу электронного взаимодействия в области обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

По всем вопросам повестки дня решения приняты единогласно.

Достигнуты договоренности о подготовке информационно-аналитического обзора о развитии рынка страховых услуг в государствах – участниках СНГ за очередной период, о дальнейшей проработке Советом вопросов взаимодействия в области обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, минимизации последствий пандемии *COVID-19* для страхового рынка, о противодействии трансграничному мошенничеству, подготовке специалистов в сфере страхового дела и других актуальных сферах сотрудничества.

Кроме того, достигнута договоренность о проведении очередного, 17-го заседания Совета в III квартале 2021 года. Председателем Совета на очередной период избран директор Департамента страхового рынка Банка России Габуния Ф.Г. ■

# Главное – всегда оставаться человеком



**Галина Шевель,**  
страховой агент представительства  
Белгосстраха по Смолевичскому району  
Минской области

### Галина Ивановна, расскажите немного о себе?

Говорят, движение – это жизнь. Суть этой фразы полностью отражает мой образ жизни, мою повседневность. Кажется, в Киеве был установлен памятник, посвященный труду страхового агента. Полное его название – «Ботинки страхового агента, который истоптал их в поисках клиентов». Идея, на мой взгляд, отличная. Ведь нас кормят именно наши ноги.

Вообще, мне кажется, что все, чего мы достигли или не достигли в своей жизни, является результатом движения или, наоборот, бездействия. Так вот, я человек очень подвижный,

энергичный, увлекающийся. Помимо основной деятельности в страховании, увлекаюсь выпечкой, цветоводством, сочиняю стихотворения. Как говорится, под лежащий камень вода не течет. И по этой причине работа агентом мне очень импонирует.

### Что привело Вас в профессию? Как удалось завоевать доверие руководства и рекомендовать себя?

Началось все довольно стандартно. Закончила Минский финансово-экономический колледж по специальности государственное страхование. В 1976 году была направлена в Смолевичи работать в бухгалтерию. Уже тогда я чувствовала, что мне нравится работать с людьми, а не с бумагами. Мне всегда было легко и интересно находить общий язык с людьми.

Вышла замуж, появились дети. Во время декрета временно перешла поработать агентом, и как перешла, так и осталась. Почувствовала – мое! И вот так уже 45 лет, на одном и том же участке. Основное направление страхования, с которым я работаю, – добровольное страхование от несчастных случаев и заболеваний, этот вид пошел у меня с самого начала, еще когда его только запустили в Советском Союзе. И мне удалось не упустить организации, со многими продолжаю работать и сейчас.

Со временем налаженные теплые отношения с клиентами, «сарафанное радио» начали приносить свои плоды. Жизнь идет своим чередом, уже подрастают дети моих постоянных клиентов, женятся и тоже обращают-

Знакомьтесь, **Галина Ивановна Шевель** – страховой агент из Смолевичей с 45-летним стажем в страховании и не менее впечатляющими профессиональными достижениями. Наблюдая за ее работой, не перестаешь удивляться, откуда у человека может быть столько жизненных сил, энергии, заряжающей всех вокруг, любви к работе, обаяния, а еще такой ответственности и честности. Мы попытались узнать ее секреты и формулу успеха.

### Награды:

- Благодарность Белгосстраха (2015 г.);
- Доска почета филиала по Минской области (2016 г., 2018 г.);
- Почетная грамота Минфина (2016 г.);
- Почетная грамота Белгосстраха (2019 г.);
- Благодарственное письмо Смолевичского районного исполнительного комитета (27.11.2020).

### В цифрах:

За 11 месяцев 2020 года поступления по добровольным видам составили 95 000 BYN. Заключенных договоров – 1 750. В том числе договоров добровольного страхования от несчастных случаев и заболеваний – 420.

ся ко мне. Иногда идешь по деревне и даже не надо ни к кому заходить, сами увидят и приглашают на чай.

Что еще могу сказать, так это то, что у меня были очень хорошие наставники, еще в колледже. Это **Ковалев Дмитрий Егорович**, тогда директор колледжа, просто гений страхования. И **Езерская Валентина Андреевна**. Они привили мне любовь и уважение к страховому делу. И, став молодым специалистом, я чувствовала, что предать их не могу. Пусть и звучит это немного высокопарно.

Я с огромным вдохновением выполняла и продолжаю выполнять свою работу. Мне нравится быть полезной как для компании, так и для людей. Когда случаются неудачи, я всегда ищу, что ценного я могу извлечь для себя из сложившейся ситуации.

**Что Вы можете сказать о результатах уходящего года? Как пандемия отразилась лично на Ваших сборах? Что полезного извлекли из этого опыта для себя?**

Да, ситуация действительно была сложная. Люди были напуганы, откладывали деньги на черный день. Соответственно, страховые бюджеты клиентов стали меньше, страхование отступило для них не на второе и даже не на четвертое место. Многие решили повременить с продлением договоров, а кто-то и вовсе отказывался наотрез. Это коснулось как сборов обязательных платежей, так и добровольных видов. И переубедить кого-то было очень сложно.

Однако были основания и для оптимизма: медицинское страхование, напротив, начало набирать обороты. Клиенты стали проявлять повышенный интерес к продуктам по страхованию здоровья, от несчастных случаев и критических заболеваний. Что несколько не удивительно при такой ситуации. Вообще, мне кажется, этот период был нам дан неспроста. Сейчас самое время сделать остановку и прислушаться к себе, поразмыслить над своей жизнью, над тем, какие возможности дает нам этот перелом и какой мы хотим видеть нашу жизнь после пандемии.

**С высоты Вашего опыта, что является самым важным в профессии агента? Без чего страховому агенту не достичь успеха?**

Главное, чувствовать людей, знать, кому что надо и кому что предложить, у кого какие потребности. Ни в коем случае не «втучивать» все подряд. И не быть назойливым. Иногда достаточно даже просто поговорить с человеком на бытовые темы, узнать, что его волнует. И он к тебе вернется, может, через месяц, может, через год, но уже клиентом.

Главное – всегда оставаться человеком. Вообще, «человек» – это ключевое слово во всем. Покупают люди, а не компании, значит, общение нужно ориентировать на людей, а не на клиентов. Никто не любит «продажников», все любят дружеские советы. Человек тебе доверяет, понимает, какую выгоду он получит. Необходимо стать этим другом и дать полезный совет.

**Вообще считается, что самая сильная мотивация – она внутри: «Зачем я это делаю? Для чего?». Расскажите, что мотивирует Вас?**

Успешный агент – человек, умеющий мотивировать самого себя к работе. И тут важна дисциплина. Нужно научиться быть ответственным за своих клиентов, ну и, конечно же, за свой план.

Но лично для меня главной мотивацией всегда было, как ни странно, желание помогать людям. Я работаю ни ради зарплаты, ни ради плана. Я всегда понимаю, что люди нуждаются в страховой защите, нуждаются в моей консультации. Поэтому моя задача, как я ее вижу, прежде всего, найти человека, которому это будет действительно нужно.

И потом, я всегда стараюсь не оставлять клиента один на один с его проблемами, чтобы он не ходил, не тратил времени на собирание документов, в общем, оказываю всяческую поддержку.

Вообще, на мой взгляд, агентская деятельность постоянно требует от человека сознательного подхода. Так же, как одним из основных аргумен-



Клумбы, созданные Галиной Ивановной

тов при продаже страховых продуктов является «не надейтесь на авось», так и в нашей работе – нельзя работать спустя рукава.

Не получится просто плыть по течению. Грести придется постоянно, часто против течения. На блюде с голубой каемочкой никто клиента вам не принесет: его надо найти самому.

**Что посоветуете новичкам, идущим по Вашим стопам?**

Нужно любить тот продукт, который продаешь своим клиентам каждый день. Быть внимательным к своим клиентам, научиться слушать и слышать людей. Не обещать того, в чем не уверен. Будьте честны с собой и своими клиентами, и у вас все получится!

Я считаю, что продажам может научиться любой человек, который любит общаться с людьми. Для этого необходимо желание, время и серьезная база знаний о страховых продуктах, все-таки в любом деле ценятся профессионалы. Обязательно углубиться в специфику, понять, что мы делаем, для чего. Кто полезен нам и кому полезны мы. Ну и, конечно, много трудиться!

**Галина Ивановна, спасибо за такие мотивирующие слова! И напоследок – пожелания для коллег...**

Желаю всем здоровья, сил и хороших клиентов! ■

# Safety

РЕЙТИНГ

## Рейтинг самых безопасных автомобилей 2020 года



Страховой институт дорожной безопасности (*Insurance Institute for Highway Safety*, коротко *IIHS*) – организация, находящаяся в штате Вирджиния США и являющаяся своеобразным аналогом европейского *Euro NCAP*. *IIHS* проводит ежегодные исследования безопасности автомобилей и сейчас опубликовала рейтинг наиболее безопасных автомобилей по результатам краш-тестов 2020 года.

Краш-тесты проводятся по 5 основным категориям: фронтальный удар, боковой удар, удароустойчивость крыши, прочность крепления сидений, эффективность работы системы экстренного торможения. Помимо этого, оценивается эффективность систем безопасности водителя и пассажиров, защиты детей, размещенных в детских сиденьях. Отдельное внимание эксперты уделяют системам защиты при хлыстовых ударах (какими телесными повреждениями

они грозят, уровень защиты шеи), а также реакции авто на экстренное торможение.

Краш-тесты проводят с 2 видами перекрытий: с умеренным и малым. Оборудование имитирует ДТП с преградой на скорости 65 км/час, при этом фиксируя повреждения манекенов, которые размещены на водительском и пассажирских местах. Согласно статистике, лобовое столкновение с преградой одна

из наиболее частых причин гибели людей. Столкновение с умеренным перекрытием воспроизводит лобовой удар с большой площадью касания, а столкновение с малым имитирует удар с деревом или столбом. Во втором случае проводится касательный удар со стороны водителя.

Касательный удар с малым перекрытием – наиболее сложный для получения высокой оценки тест для большинства марок. При таком ударе

часто происходят тяжелые повреждения кузова, переднего колеса, подвески, есть риск попадания сломанных элементов в салон авто. Из-за этих повреждений водитель и пассажиры получают серьезные увечья. Для получения информации о возможных травмах, манекены оборудованы датчиками и краской, которая позволяет определить обо что ударился манекен при столкновении, помимо подушек безопасности.

По результатам обработки всех данных, автомобили получают оценки согласно шкале: хорошо / приемлемо / ниже среднего / плохо. На основании этих оценок, машинам могут быть присвоены награды:

1. Top Safety Pick+
2. Top Safety Pick

По результатам тестирования, 30 марок вошли в рейтинг 2020 *Top Safety Pick+*, среди них были выделены модели, которые без дополнительного оборудования считаются наиболее безопасными – это «Honda Insight» (как и в 2019 году).

В целом перечень победителей следующий:

Небольшие авто:

- «Honda Insight» 4-door sedan
- «Mazda 3» 4-door hatchback
- «Mazda 3» 4-door sedan

- «Subaru Crosstrek Hybrid» 4-door wagon

Автомобили среднего размера:

- «Mazda 6» 4-door sedan
- «Nissan Maxima» 4-door sedan
- «Subaru Legacy» 4-door sedan
- «Subaru Outback»
- «Toyota Camry» 4-door sedan

Автомобили среднего размера премиум-класса:

- «Lexus ES 350» 4-door sedan
- «Mercedes-Benz» C-Class
- «Tesla» Model 3

Большой автомобиль премиум-класса:

- «Audi A6» 4-door sedan
- «Audi A6 allroad» 4-door wagon
- «Genesis G70»
- «Genesis G80»
- «Genesis G90»

Небольшие кроссоверы:

- «Mazda CX-3»
- «Mazda CX-5»
- «Subaru Forester»

Среднеразмерные внедорожники:

- «Mazda CX-9»
- «Kia Sorento»
- «Subaru Ascent»

Среднеразмерные внедорожники премиум-класса:

- «Acura RDX»
- «Cadillac XT6»
- «Hyundai Nexo»
- «Mercedes-Benz» GLE-Class
- «Lexus NX».

Результаты исследований Страхового института дорожной безопасности (*Insurance Institute for Highway Safety, IIHS*) широко используются страховыми компаниями для разработки тарифов по страхованию автомобилей. Соответственно, если автомобилю присвоена высокая оценка в рейтинге, то это позитивно отображается на цене страхования такой модели. ■

Источник: autocentre.ua

## Предсказание от журнала «Economist»: нас ждут риски и удача

Влиятельный британский еженедельник «*The Economist*» дает очередную зашифрованную обложку прогнозов.

На обложке прогнозов на 2021 год изображен игровой автомат, так называемый «однорукий бандит». Причем впервые «*The Economist*» объясняет свой выбор: «Число 21 связано с удачей, риском, возможностью попытаться счастья, бросать кости. Это число точек на игральном кубике, минимальный возраст, в котором вы можете войти в казино в Америке, название карточной игры. Все это кажется неподходящим для года чрезвычайной неопределенности. Но главный приз – возможность взять пандемию под контроль. В то же время есть множество рисков для здоровья, экономики, социальной стабильности».

2021-й не зря назван «*The Economist*» годом чрезвычайной неопределенности. Неизвестно, когда и как мы выйдем из пандемии. Некоторые считают, что она продлится весь следующий год. Недаром на обложке символ коронавируса изображен дважды – в верхнем левом углу и в нижнем правом. В светлой и темной частях. Ученые и аналитики, тот же миллиардер **Билл Гейтс**, многие годы предупреждавшие об опасности подобной пандемии, попытаются заставить политиков более серьезно относиться к другим чрезвычайным рискам типа ядерного терроризма и растущей устойчивости бактерий к антибиотикам.

«*The Economist*» также намекает на усиление в мире борьбы за контроль над социальными сетями. На обложке эту тенденцию отражает символ китайской соцсети «*TikTok*».

Пандемия ускорила внедрение многих технологических моделей поведения – от видеоконференций и онлайн-покупок до удаленной работы и дистанционного обучения. «Последние данные показывают, что мир продвинулся на пять лет вперед в области внедрения цифровых технологий для потребителей и бизнеса», – заявила консалтинговая компания «*McKinsey*». 2021 год покажет, сохранится эта тенденция или притормозит.

Источник: kp.by

## Египет: безопасное направление массового туризма для белорусов

Заполняемость отелей сейчас не превышает 50 %, а для проживающих и персонала действует целый кодекс правил, которые позволяют свести риски заражения к минимуму:

- все сотрудники отелей и гиды проходят обязательное тестирование и длительную изоляцию после прибытия на курорты из других городов;
- изменена система шведского стола и закрыты тесные замкнутые пространства, такие как спа-зоны и сауны, общественные душевые;
- весь багаж путешественников обрабатывается дезинфицирующими средствами перед доставкой в комнату;
- заселение гостей производится по прошествии минимум 12 часов после выселения предыдущих;
- в отелях запрещены вечеринки и массовые мероприятия.

Одновременно действуют строгие меры для въезжающих в страну:

- обязательное наличие отрицательного теста на коронавирус, сделанного не позднее 72 часов до въезда в Египет;
- в случае отсутствия домашнего теста, а также при любых подозрительных симптомах тестирование проводится в аэропорту, а туристы остаются в комнате отеля до получения отрицательного теста;
- при выявлении РНК коронавируса все больные и контакты 1-го уровня изолируются в отдельном здании или на отдельном этаже минимум



Арабская Республика Египет одной из первых открыла свои двери для туристических поездок граждан всего мира после продолжительного закрытия границ во время первой волны COVID-19. Это удалось сделать благодаря беспрецедентным мерам по профилактике заражения инфекционными заболеваниями, которые были введены на курортах.

на 7–10 дней и до получения двух отрицательных ПЦР тестов.

Таким образом, на курортах создана стабильно безопасная обстановка, а количество заболевших туристов сведено к минимуму. За весь 2020 год *Balt Assistance Group* зарегистрировали всего 22 случая коронавируса среди застрахованных в Египте, из которых только 4 пациента проходили лечение в условиях стационара. И больше половины этих случаев были завозными, то есть симптомы заболевания начались в первые дни отдыха.

Указанная выше статистика показывает, что коронавирус не входит в

топ самых частых заболеваний среди отдыхающих и не играет роли в убыточности страховщика. Как обычно, в статистике преобладают привычные гастроэнтериты, травмы и сердечно-сосудистые заболевания. А респираторные заболевания закономерно регистрируются реже, чем обычно, так как «антиковидные» меры влияют на общее снижение количества инфекций, передающихся воздушно-капельным путем.

Сейчас, когда медицинские центры и отельные доктора испытывают недостаток пациентов, риски для страховщика кроются в увеличении случаев мошенничества среди провайдеров.



В последние месяцы специалисты *Balt Assistance* выявили в нескольких клиниках случаи массового завышения стоимости медицинских расходов и оказания пациентам медицинских услуг, необходимость в которых полностью отсутствовала. Путем проверки таких случаев отдел *Cost-Control* добился снижения выставленных счетов в среднем на 35 %.

Очень характерно и то, что в последнее время активизировались провайдеры, которые оказывают медицинские услуги даже в отсутствие

действующей лицензии. Провайдер *Dahab Specialized Hospital* работает в Дахабе и специализируется на оказании медицинской помощи дайверам. В результате проведенного расследования выявлено, что больница подделала лицензию, которая на самом деле была аннулирована еще в апреле 2019 года, и продолжает активно принимать пациентов. Юристами *Balt Assistance* была оформлена жалоба в лицензионный отдел Министерства здравоохранения Египта, который сейчас проводит проверочные мероприятия в отношении учреждения.

Оплата по всем счетам клиники приостановлена до момента завершения расследования. После получения официального ответа от Минздрава все страховщики Беларуси, России и Украины получают соответствующее официальное уведомление и противоправная деятельность клиники будет полностью пресечена.

Но параллельно с противодействием недобросовестным провайдерам *Balt Assistance* развивает сеть надежных партнеров. В Шарм-эль-Шейхе заключен договор с новой оборудованной по последнему слову техники больницей *Misr Hospital*. В больнице работают лучшие специалисты из Каира, а также из государственной больницы *Sharm International*. Расширение сети провайдеров уже способствовало повышению удовлетворенности со стороны застрахованных, которые регулярно пишут нам положительные отзывы о работе больницы.

Сейчас, когда большинство границ закрыты из-за эпидемии, максимально важным является обеспечение безопасного пребывания граждан Беларуси в тех направлениях, куда разрешено путешествовать, до проведения массового вакцинирования и полного восстановления международных поездок. *Balt Assistance* в сотрудничестве с Минздравом Египта предпринимает для этого все необходимые меры. ■

## ЗАСО «Белнефтестрах» – в Международном ралли-рейде «ДАКАР-2021»

В 2021 году компания ЗАСО «Белнефтестрах» выступила официальным партнером спортивной команды «МАЗ-СПОРТавто» в Международном ралли-рейде «ДАКАР-2021» (03-15 января 2021 г., Саудовская Аравия) ■





**Ирина Мерзлякова,**  
генеральный директор Белорусской  
ассоциации страховщиков

## Время новой мечты... Когда мы снимем маски

Время бежит все быстрее, замелькали новогодние украшения, отовсюду зазвучали знакомые новогодние мелодии, но вот никак не отбиться от навязчивой мысли: «Что принесет нам 2021 год?». В прошлом декабре в это время, пребывая в предвкушении праздника, мы и не представляли, какими испытаниями обернется для всех 2020-й.

Этот год охладил всем нам пыл, напомнив о нашей смертности, лишил нас иллюзий, продемонстрировав нелепость лозунга «Человек – царь природы». Когда 2020 год подходит к концу, мы обнаруживаем, что жаждем, возможно, как никогда раньше, надежды, любви, радости и мира.

В периоды подобных кризисов социальная значимость страхования приобретает особую актуальность. Ведь это мы – та самая подушка безопасности для экономики и общества, которая должна сработать в нужный момент на крутых виражах истории. Держать марку, несмотря ни на что, – задача сложная, но выполнимая.

Стоит признать, что мы в целом неплохо пережили этот год. Да, сборы премий снизились, но это было некритично; пару направлений бизнеса сжались до минимума, но о себе заявили новые перспективы; наши клиенты остались с нами; возрос спрос на те виды страхования, которые связаны со здоровьем и жизнью. Конечно, что сильно огорчает – это снижение деловой активности и невозможность полноценно общаться. Честно говоря, наши традиционные журнальные рубрики: топ-новости, события года и назначения, по-хорошему, можно было уместить на одной странице, потому что новостей нашего страхового бизнеса почти не было, их вытесняли другие... Но давайте будем оптимистами и будем верить, что в новом году мы все-таки снимем маски и без всякого страха соберемся на наши ежегодные встречи, как деловые, так и спортивные, и культурные...

С Новым годом, друзья! Пусть переворот сознания человечества, произошедший в уходящем году, принесет нам свои полезные плоды. Пусть светлые мысли будут материальны. Пусть ваши сердца будут наполнены любовью к ближним и стремлением сделать мир лучше! ■





# Подписка на I полугодие 2021 года

Тел./факс: +375 17 377-38-26

Подписка в любом отделении связи

Подписной индекс:

для ведомственной подписки 006792

для индивидуальной подписки 00679