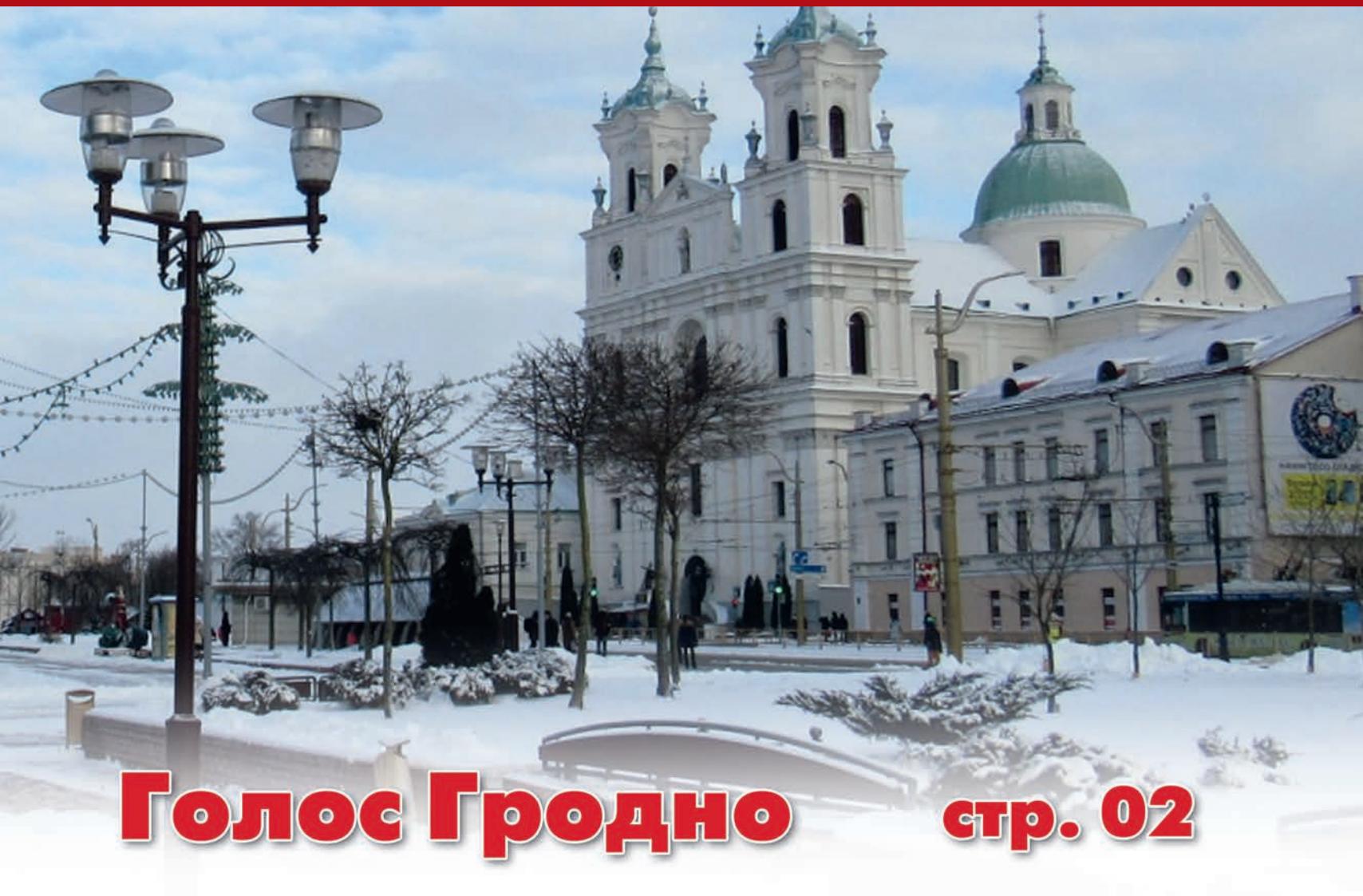


# С Profi for profi ТРАХОВАНИЕ в Б БЕЛАРУСИ

январь '2021

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



**Голос Гродно**

**стр. 02**

Автодилеры подвели  
итоги

10

Глобальное страхование.  
Прогнозы на 2020–2021 гг.

16

Показатели деятельности  
страховых организаций  
Республики Беларусь

18

ISSN 2304-1293





# СТРАХОВАНИЕ

*от несчастных случаев и заболеваний*

|                 |  |          |
|-----------------|--|----------|
| “Стандарт”      | Для лиц в возрасте от 19 лет и старше            | 27,5 BYN |
| “Стандарт+”     | Для лиц в возрасте от 19 лет и старше            | 55 BYN   |
| “Дружная семья” | Для всех членов семьи любого возраста            | 15 BYN   |
| “Стандарт-Мед”  | Для лиц в возрасте от 19 лет и старше            | 55 BYN   |
| “Малыш”         | Для детей в возрасте до 5 лет включительно       | 17 BYN   |
| “Малыш+”        | Для детей в возрасте до 5 лет включительно       | 40 BYN   |
| “Школьник”      | Для детей в возрасте от 6 до 18 лет включительно | 20 BYN   |
| “Школьник+”     | Для детей в возрасте от 6 до 18 лет включительно | 45 BYN   |

Размер страхового взноса в год при страховой сумме 2 500 BYN.

**100**  
лет  
ОБЕРЕГАЕМ СЧАСТЬЕ  
**БЕЛГОССТРАХ**

**755** 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 «Белнефтестрах»

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792  
для индивидуальной подписки 00679

# СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 01 (218) январь 2021

## Содержание

|  |    |    |   |
|--|----|----|---|
| Голос Гродно   | 02 | 18 | Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь                         |
| IDD – два года спустя  | 06 | 19 | Статистический отчет о работе международной группы <i>Balt Assistance Ltd</i> в 2020 году |
| Автодилеры подвели итоги   | 10 | 21 | БЕЛАРУСЬ & МИР  |
| Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 12 месяцев 2020 года | 14 | 23 | Каталог публикаций за 2020 год  |
| Примите наши поздравления  | 15 |    |   |
| Глобальное страхование. Прогнозы на 2020–2021 гг.  | 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

# Голос Гродно

Подведение итогов уходящего года – это далеко не «фоновая процедура», ретроспективный взгляд позволяет извлечь максимальную выгоду из пройденного, учесть промахи, усвоить полученный опыт, осознать свои победы и средства их достижения. Подводя итоги уходящего года, вы видите фундамент предстоящего плана развития.

В 2020 году на страницах журнала «Страхование в Беларуси» мы познакомились с руководителями филиалов и представительств страховых организаций, расположенных в Гродненской области. И, вступая в 2021 год, мы вновь обратились к региональным представителям страховщиков с просьбой поделиться своими впечатлениями об ушедшем годе, важными – как профессиональными, так и личными – успехами и достижениями. Каким для вас стал 2020 год: продуктивным, трудным, кризисным? Но, что еще важнее – какие уроки вы вынесли из 2020-го?



**Наталья Микша,**

**директор филиала  
СООО «Асоба» в г. Гродно**

### «Каким стал для Вас 2020 год?»

Самое главное событие 2020 года – это, разумеется, ребрендинг. Свой 28-й день рождения мы отпраздновали уже в качестве «Asoba». Огромный опыт, знания и профессионализм позволили сохранить существующий потенциал, а многочисленные нововведения задали направление развития и помогли в преодолении трудностей.

А трудностей 2020 год принес немало. Эпидемия коронавируса повлияла на все отрасли экономики, и страховой сектор – не исключение.

Ключевые страховые продукты приграничного региона, такие как «Зеленая карта» и добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу, оказались самыми уязвимыми видами. Следует отметить, что они являются одними из самых рентабельных.

В связи с этим основной задачей в 2020 году было обеспечение безубыточной работы филиала и оперативное замещение потерь за счет диверсификации страхового портфеля.

Во втором полугодии одним из эффективных каналов продвижения страховых продуктов стали банки,

которые предлагали своим клиентам добровольное комплексное страхование имущества юридических лиц и гражданской ответственности его пользователей, добровольное страхование от несчастных случаев и другие виды. Помимо этого, в условиях ухудшения прямого платежного спроса населения и юридических лиц мы сделали ставку на сотрудничество с лизинговыми компаниями по продаже автокаско. Несмотря на высокую конкуренцию между страховщиками в данном секторе, нам удалось обеспечить комфортный для сторон тариф.

Непростые условия стимулировали интерес и к добровольному медицинскому страхованию, что позволило предлагать страховые полисы стоимостью, обеспечивающей положительное сальдо страховщику.

Слаженная работа коллектива, устойчивые партнерские взаимоотношения и доверие наших клиентов позволяют нам надеяться на благоприятные перспективы развития филиала в текущем году. ■



**Галина Павловская,**

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

**«Каким стал для Вас 2020 год?»**

Невзирая на всякие катаклизмы, устояли. Сейчас в ожидании открытия границ... Надежда на вакцину и на будущее становление экономики. ■



**Лариса Жукова,**

**начальник центра страховых услуг ЗСАО «Ингосстрах» в г. Гродно**



**Вадим Баранов,**

**директор представительства Государственного предприятия «Стравита» по г. Гродно и Гродненской области**

**«Каким стал для Вас 2020 год?»**

Для коллектива представительства и для меня лично ушедший год стал одним из самых сложных и одновременно самых интересных за 15-летнюю историю нашего подразделения. Обстановка требовала проявления профессионализма и самоотдачи каждого сотрудника. С уверенностью могу сказать, что мы смогли достойно преодолеть возникшие сложности и динамично двигаться к новым свершениям в нашем невероятно интересном и перспективном направлении – СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ! ■

**«Каким стал для Вас 2020 год?»**

Мой слоган по жизни – «Стабильность и положительный результат».

2020 год для нашего ЦСУ, как и предыдущие, стабильно хороший: небольшой рост страховой премии, убыточность – в пределах средней.

Из года в год рост страховой премии достигается слаженной работой коллектива.

Для максимизации результата стараюсь делать наилучший выбор спосо-



**Татьяна Шкута,**

**директор представительства ЗАСО «ТАСК» в г. Гродно**

**«Каким стал для Вас 2020 год?»**

2020 год стал для нас годом своеобразной проверки на прочность, при этом для представительства сложился достаточно неплохо. Он подтолкнул к более активной работе в онлайн-плоскости, к дальнейшему развитию добровольных видов страхования, оперативному реагированию на предлагаемые обстоятельства. Этот год еще раз доказал всем важность и необходимость страхования, да и в целом расставил приоритеты – как в работе, так и жизни. ■

ба использования ресурсов из всех возможных альтернатив и просчитываю их вероятные последствия, не боюсь критиковать, высказывать свое мнение, смотрю не только с позиции страховщика, но и с позиции страхователя.

Стабильность нашего портфеля достигается, благодаря успешной и стабильной работе наших партнеров, с которыми мы сотрудничаем более 15 лет. ■



**Светлана Козелкова,**

**директор филиала  
ЗАСО «Белнефтестрах» в  
г. Гродно**

**«Каким стал для Вас 2020 год?»**

2020 год для нашего филиала был непростым: где-то сложным, а где-то мотивирующим на новые свершения и победы.

Коронавирус внес свои корректировки и в страхование. Уменьшение потока выезжающих за границу на автомобилях значительно отразилось на числе заключенных договоров по «Зеленой карте». Поэтому на рынок были выведены новые страховые продукты и откорректированы прежние, расширены каналы продаж и привлечены новые страхователи.

Благодаря генеральной дирекции были существенно улучшены условия труда для работников нашего коллектива. В начале прошлого года филиал завершил переезд в приобретенное здание в центре города. Мы сумели сохранить коллектив и укрепили его молодыми, перспективными кадрами.

В текущем году ЗАСО «Белнефтестрах» исполнится 25 лет. Мы гордимся результатами труда нашей компании!

ЗАСО «Белнефтестрах» является одним из лидеров на рынке страховых услуг. И наша задача эти позиции сохранить и приумножить. ■

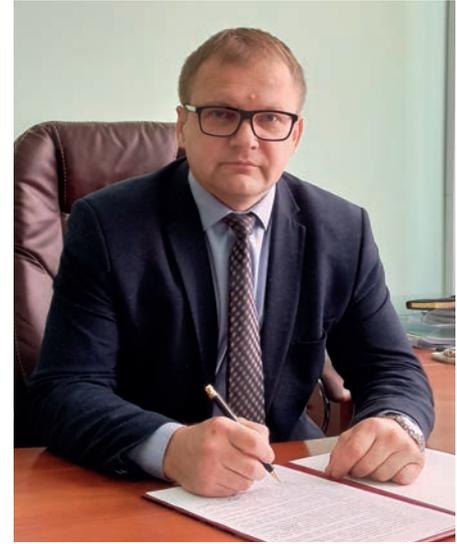


**Елена Беляева,**

**директор филиала  
СБА ЗАСО «Купала» в г. Гродно**

**«Каким стал для Вас 2020 год?»**

2020 год был очень насыщенным и наполнен событиями, развитие которых предугадать было очень сложно. Но, несмотря на все трудности и сюрпризы, 2020 год стал для нас результативным! Если до 2020 года основную часть нашего портфеля составляло страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу, то в связи с пандемией поступления по данному виду резко упали, что мотивировало нас искать и находить новые пути развития. И как результат – мы справились с поставленными задачами и добились неплохих показателей по сборам, завершив год с приростом к прошлому году! ■



**Валерий Мискель,**

**директор представительства  
ЗАСО «Промтрансинвест» в  
г. Гродно**

**«Каким стал для Вас 2020 год?»**

2020 год для меня стал не только годом новых задач и вызовов, но и годом новых возможностей. Он заставил приспособиться к изменяющимся реалиям ведения бизнеса и потребовал полной отдачи сил от всех участников, вовлеченных в процесс оказания страховых услуг, укрепляя в непростых условиях трудовой потенциал большого и талантливого коллектива работников представительства ЗАСО «Промтрансинвест» в г. Гродно. Кроме того, богатый на события 2020 год принес новые надежды, поскольку он завершился лучше, чем более спокойный 2019-й, – с приростом основных показателей, по которым судят о результатах работы. Мы открыли для себя ряд новых сегментов страхового рынка, что позволило не только сохранить, но и нарастить клиентский портфель. ■



**Светлана Анисько,**

**директор филиала  
«Белэксимгарант-Гродно»**

### «Каким стал для Вас 2020 год?»

Особенным, как и любой другой год! Известные всем события внесли существенные коррективы в сложившиеся условия ведения бизнеса, заставили по-новому взглянуть на, казалось бы, привычные и понятные вещи. Нам ежедневно приходится принимать непростые решения, помня, что основным приоритетом является качество оказываемых услуг, их доступность, обеспечение защиты наших страхователей в любой сфере.

Руководители предприятий по-другому посмотрели на страхование медицинских расходов, осознав значимость и необходимость такого полиса для своих сотрудников в условиях пандемии и ограниченности доступа к медицинским услугам. Филиалу удалось нарастить объемы по этому виду страхования, увеличив количество предприятий и застрахованных лиц на 30 %. На регулярной

основе оказывается поддержка медицинским учреждениям области на приобретение средств защиты врачам и необходимого оборудования.

В это нелегкое время филиалом была оказана своевременная поддержка предприятиям-экспортерам Гродненской области в части снижения кредитной нагрузки. В то время как рыночная стоимость кредитных ресурсов в российских рублях составляла 11–13 %, стоимость финансирования при использовании экспортного факторинга, предусмотренного Указом Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», составила 5–6 % годовых. 2021 год обещает быть еще более сложным, и филиал готов помочь предприятиям области в наращивании экспортных поставок. ■



**Тусов Виктор Викторович,**  
начальник управления  
персоналом Белгосстраха

### **Белорусская ассоциация страховщиков поздравляет Виктора Викторовича Тусова с 60-летним юбилеем!**

*Роль работы с персоналом в современном бизнесе трудно переоценить. Ведь сегодня основное конкурентное преимущество – это не технологии и оборудование, а человеческие ресурсы.*

*Отбор кандидатов для работы в страховании, адаптация молодых сотрудников, обучение, вовлеченность работников в процесс работы и формирование мотивированной команды, поддержание корпоративной культуры, создание благоприятной атмосферы внутри коллектива – вот основные обязанности начальника управления персоналом. Именно кадровики являются опорой и поддержкой для сотрудников, с одной стороны, обеспечивая бизнес профессиональными кадрами для эффективной деятельности – с другой.*

*Достижение поставленных целей требует большой самоотдачи и преданности компании. За свой профессиональный путь Виктор Викторович доказал обладание этими чертами, за что и снискал уважение и авторитет среди коллег. Благодаря его устремлениям в Белгосстрахе работают люди, которые настроены на непрерывное совершенствование и отождествляют свой личный успех с успехом компании.*

*В юбилейную дату хотим пожелать Виктору Викторовичу Тусову сил и энергии для проведения необходимых реорганизаций и реформ, запусков амбициозных проектов, интересных плодотворных идей и возможностей для их воплощения.*

*Желаем получать поддержку коллег, удовольствие от того, что Вы делаете важное и нужное дело, и радоваться совместным достижениям. Желаем мудрости, зоркости, терпения и последовательности. Пусть Ваши спокойствие и опыт поддерживают тех, кому нужна помощь. И самое главное, помогают развивать и развиваться. Успехов Вам и удачи!*

30 января 2021 г.

## IDD – два года спустя



Директива о распространении страховых услуг (IDD), применяющаяся на территории всего Европейского Союза с 1 октября 2018 года, обеспечила обновленную нормативно-правовую базу для продажи всех страховых продуктов. Данная директива была направлена на усиление защиты прав потребителей при покупке страховки и создание однородной конкурентной среды для страховых агентов и дистрибьюторов страховых услуг.

Прошло уже два года, как европейские страховщики полностью перешли на обновленную правовую базу, обеспечивающую значительные выгоды как для потребителей, так и для отрасли в целом. Какую пользу директива принесла европейским страховщикам и их клиентам, и что может быть еще улучшено?

### Что удалось?

#### Важные улучшения в защите прав потребителей

IDD ввел четкие правила поведения при продаже любых страховых продуктов дополнительно с расширенными требованиями к продаже страховых инвестиционных продуктов (IBIPs). Эти новые правила гарантируют, что страховые дистрибьюторы всегда действуют честно, справедливо и профессионально, в соответствии с интересами своих клиентов, помогая предотвратить любую потенциальную неправомерную продажу (на англ. *misselling*). Например:

- Согласно IDD продажа всех страховых продуктов подлежит условному тесту «запросы и потребности», согласно которому дистрибьютор обязан убедиться в том, что продаваемые продукты соответствуют ожиданиям каждого отдельного покупателя. Это должно быть выполнено, независимо от типа страхового продукта, независимо от способа его продажи, в том числе продажи без консультационного сопровождения<sup>1</sup>. Это требование является уникальным для страхового сектора и принесло пользу потребителям, гарантируя, что любые предлагаемые

им продукты будут соответствовать их индивидуальным потребностям.

- IDD также расширил правила консультирования. Например, теперь при продаже страховых инвестиционных продуктов с привлечением консультантов необходимо проводить оценку продажи на соответствие определенным требованиям, чтобы установить, почему продукт, рекомендуемый клиенту, является лучшим вариантом в его ситуации (учитывая его потенциал в области покрытия рисков и толерантность к риску).
- IDD также включает правила в отношении «конфликта интересов» и злоупотребления служебным положением, которые требуют принятия конкретных административных мер для предотвращения проблемных вопросов, и, при необходимости, информирования клиентов в случае возникновения ситуации, которая может нанести вред их интересам.
- Кроме того, правила перекрестных продаж (от англ. *cross-selling*) защищают клиентов от недобросовестной деловой практики и требуют последовательного и качественного взаимодействия между страховщиками, посредниками и клиентами.

<sup>1</sup> Продажи с консультационным сопровождением (англ. «*advised sales*») – термин, используемый в продажах страховых продуктов, подразумевающий предоставление рекомендаций и объяснение консультантом, почему конкретный продукт или страховщик отвечает требованиям и потребностям клиента; дается конкретный и индивидуальный совет для клиента.

И, напротив, при продаже без консультационного сопровождения (англ. «*non-advised sales*») вы не даете никаких личных рекомендаций, и покупатель сам решает, как ему поступить. Например, предоставление общей информации, рекомендующей вашему клиенту купить страховку домашнего имущества (без упоминания конкретного страховщика или полиса), не связанного с продажей контракта, не будет рекомендованной продажей.

- Правила по надзору и управлению продуктами в рамках *IDD* требуют регулярной оценки продуктов с целью гарантирования, что страховщик предоставляет уникальное ценностное предложение для клиента. Регулярные переоценки и модернизация означают, что продукты будут соответствовать и адаптироваться к меняющимся ожиданиям потребителей.
- Непрерывное совершенствование профессиональных знаний и навыков, а также требование о прохождении как минимум 15 часов профессионального обучения в год углубляют и актуализируют компетенции и квалификацию дистрибьюторов. Это также повышает общее образование и ресурс доверия клиентов к специалистам по страхованию, осуществляющим консультационное сопровождение.

### Структура *IDD* уважает существующие каналы сбыта

*IDD* работает с существующими каналами сбыта и методами реализации страховки, а не против них.

- В отличие от некоторых финансовых продуктов, страхование всегда распределялось среди розничных клиентов, и методы реализации страховки строились с учетом потребностей этих клиентов. Напротив, многие продукты финансовых услуг были первоначально разработаны для опытных инвесторов и только с течением времени стали доступны для розничных клиентов, что привело к появлению бизнес-правил, которые необходимо было привести в соответствие с рыночными реалиями. *IDD* усовершенствовал существующие, хорошо функционирующие методы реализации страховых услуг, не пытаясь их отменить.
- В отличие от инвестиционных продуктов, страховые инвестиционные продукты часто распространяются через посредников, которые относятся к малым и средним предприятиям или являются микропредприятиями. *IDD* можно эффективно применять и к небольшим дистрибьюторам, что гарантирует потребителям высокий уровень защиты при покупке страховки.

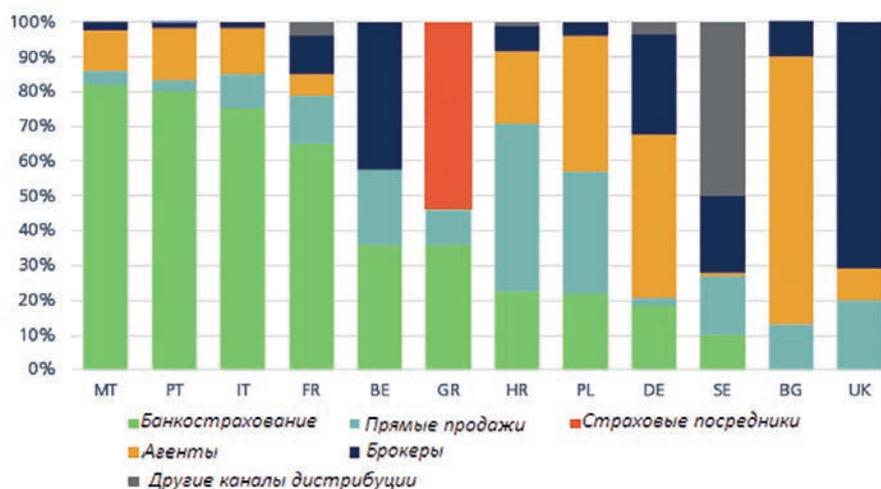


Диаграмма 1. Каналы дистрибуции в страховании жизни в отдельных странах ЕС, 2018 г.

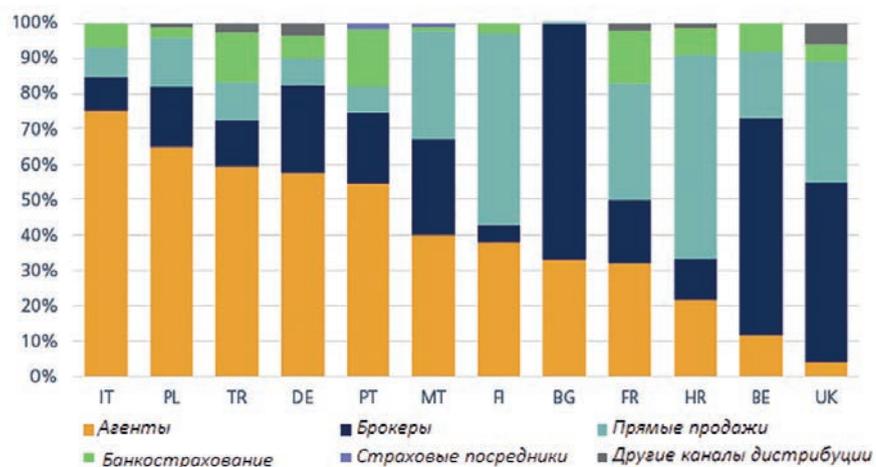


Диаграмма 2. Каналы дистрибуции в страховании не-жизни в отдельных странах ЕС, 2018 г.

### Особые правила страхования

- *IDD* устанавливает соответствующие правила распространения страховых продуктов с дополнительными требованиями к конкретным типам продуктов, когда это необходимо. Например, Справочно-информационный документ о страховых продуктах (*IPID*) предназначен для направлений, не связанных с жизнью, и предоставляет клиентам необходимую информацию, написанную доступным для понимания неспециалистом языком.
- *IDD* также содержит правила о комиссионном вознаграждении и рекомендации по продаже страховых инвестиционных продуктов. На некоторых рынках система комиссионных вознаграждений является неотъемлемой и незаменимой

частью системы дистрибуции, без которой количество посредников и, следовательно, выбор потребителей были бы значительно ограничены. Учитывая разнообразие того, как страхование распределяется на разных национальных рынках, широкий запрет стимулов и поощрений, применяемый к другим секторам Директивой о рынках финансовых инструментов (*MiFID II*), не подходит для страхового сектора. Подход минимальной гармонизации, принятый в *IDD*, позволяет странам – членам ЕС ограничивать или запрещать использование комиссии там, где это необходимо для их рынка, но разрешать ее использование там, где это полезно, с целью обеспечения доступа к финансовым консультациям и предотвращения появления «*advice gaps*» – разрыва между теми, у кого есть доступ к недорогим

финансовым консультациям, и не имеющими возможностей ими воспользоваться.

### Учет разнообразия национальных рынков

- *IDD* – это директива по минимальной гармонизации, что означает, что она устанавливает минимальные стандарты, но при необходимости на национальном уровне могут быть введены дополнительные меры.
- Это дает достаточную свободу действий и гибкость при принятии решений, так как появляется возможность учитывать структуру локальных рынков и поведение потребителей. Например, на некоторых рынках создана система обязательного консультационного сопровождения, при этом не все потребители будут способны себе это позволить, в то время как на других рынках клиенты привыкли получать доступ к финансовым услугам без консультационного сопровождения, но могут рассматривать подобный сервис в качестве дополнительной

услуги. Эти различия в ожиданиях потребителей необходимо отразить в применении правил на национальном уровне.

### Куда дальше?

Обзор *IDD* должен состояться в 2021 году. Тем временем Европейская комиссия запускает независимое исследование системы дистрибуции страховых продуктов. Оба процесса будут направлены на поиск инструментов улучшения потребительского опыта.

### Актуализация каналов дистрибуции для современных потребителей

- Меняются каналы, по которым потребители приобретают страховку: цифровая дистрибуция завтра станет выбором клиента по умолчанию, за редким исключением выбора в пользу прямых продаж и личного контакта. Правила *IDD* необходимо актуализировать, чтобы отражать эти изменения, в том числе отменить требования о предоставлении информации клиентам на бумаге.

Вместо этого требования должны быть сосредоточены на том, как качественно общаться с клиентами с помощью цифровых средств, при этом обеспечивая надежную систему продажи страховки через весь спектр каналов распространения, доступных клиентам.

- Однако любая попытка разработать отдельные правила или режимы для цифровой дистрибуции создаст неравные условия для цифровых и нецифровых дистрибьюторов и только добавит путаницы. Вместо этого директивным органам и надзорным органам следует адаптировать существующие правила к цифровым разработкам посредством анализа и оценки директивы *IDD*.
- Целью должно быть создание правил поведения, соответствующих требованиям завтрашнего дня, а также сохранение инноваций и конкуренции, чтобы потребители могли в полной мере пользоваться всеми преимуществами цифровизации. ■

*Источник: Insurance Europe, October 2020*

## Ключевые положения, включенные в *IDD*

Чтобы усилить защиту потребителей и обеспечить равные условия ведения бизнеса, Европейская директива о распространении страховых услуг *IDD* ввела (или усилила) ряд правил ведения бизнеса, которые на сегодняшний день уже применяются в банковском, инвестиционном и страховом секторах. Основные положения включают:



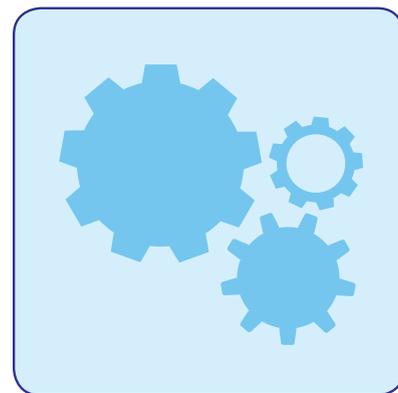
### Анализ потребностей

Сбор данных, позволяющий исследовать запросы и потребности клиента при предоставлении консультационного сопровождения, объясняющего увязку между продуктом и потребностями клиента. ■



### Профессиональные требования

Соответствующие требования к обучению (15 часов в год) для соответствующих лиц в структуре управления, а также для персонала, непосредственно участвующего в продаже страховых услуг. ■



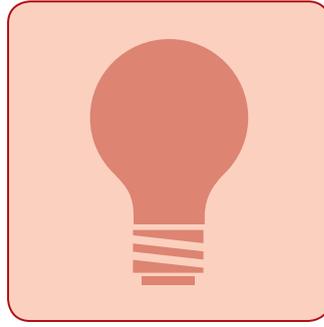
### Надзор и управление продуктами

Обширные требования к надзору и управлению продуктом, которые влияют на сквозную цепочку создания стоимости продукта, включая каналы дистрибуции. ■



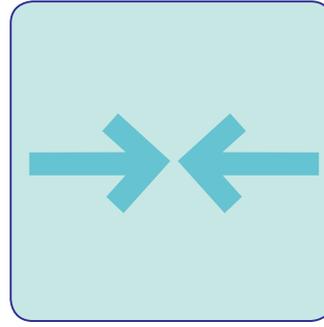
### **Информация для клиентов**

*IPID* (справочно-информационный документ о страховых продуктах) – стандартизированный документ, обобщающий основные характеристики договора страхования, кроме страхования жизни. Наряду с *PRIIP*, *IDD* требует более подробного раскрытия затрат и сборов за страховые инвестиционные продукты. ■



### **Оценка пригодности и целесообразности**

Необходимо внедрить процесс углубленного «знания вашего клиента» (*KYC – know your customer*) – получать информацию о знаниях и опыте, финансовом положении и инвестиционных целях клиента – в случае консультации необходимо предоставить заявление о пригодности, объясняющее связь между продуктом и предпочтениями/целями клиента. ■



### **Конфликт интересов**

Страховые дистрибьюторы должны действовать честно, справедливо и профессионально в соответствии с интересами своих клиентов, при этом должны быть настроены внутренние процессы и механизмы, включая процедуры раскрытия информации, при необходимости. ■



### **Комиссия**

Страховые дистрибьюторы не должны получать вознаграждение, которое может отрицательно сказаться на качестве соответствующих услуг для клиента. Клиентам должна быть предоставлена информация о характере вознаграждения, полученного посредниками или сотрудниками страховых компаний в связи с договором страхования. ■

## **Указом Президента Республики Беларусь от 4 января 2021 года утвержден План подготовки законопроектов на 2021 год**

В соответствии с пунктом 15 Плана подготовки законопроектов на 2021 год, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 4 января 2021 года, Закон «О страховой деятельности», которого так ждет страховое сообщество, должен быть подготовлен к ноябрю 2021 года и внесен в Палату представителей Национального собрания Республики Беларусь не позднее апреля 2022 года.

Указ Президента Республики Беларусь от 4 января 2021 года № 2 «Об утверждении плана подготовки законопроектов на 2021 год» официально опубликован на Национальном правовом Интернет-портале Республики Беларусь 6 января 2021 г. и вступил в силу со дня его подписания. ■

## Автодилеры подвели итоги



14 января 2021 года Белорусская автомобильная ассоциация «БАА», в которую входят почти все белорусские дилеры, провела ежегодную пресс-конференцию, посвященную итогам продаж 2020 года.

Представители ассоциации озвучили лидеров продаж, дали свою экспертную оценку сложившейся ситуации на автомобильном рынке и составили прогнозы на 2021 г. Главная новость: белорусские «Geely» вышли на второе место по продажам и подобрались вплотную к лидеру «LADA».

2020 г. завершился с итоговым снижением продаж на 18,2 % по отношению к 2019 г. Общее количество новых автомобилей, проданных в 2020 г., составило 52,7 тыс. штук. По словам члена правления БАА **Дмитрия Яроты**, «это негативный результат в целом, рынок просел и сравнялся по уровню с 2018 годом, но мы понимаем, что он мог быть и гораздо хуже на фоне всех событий этого года».

Генеральный директор Ассоциации **Александр Сидоревич** рискнул сформулировать 2 прогноза развития белорусского автомобильного рынка. По его словам, многие автодилеры осторожно оценивают свои возможности в 2021 г. Но если обобщить настроения участников рынка, то в 2021 г. возможны 2 сценария: оптимистичный – продажи повторят уровень 2020 г., и пессимистичный – рынок сократится на 10 %.

Определенный оптимизм сегодня вселяет статистика: последние 2 месяца 2020 г. продажи на белорусском рынке демонстрировали оживление. В целом белорусские автодилеры в 2020 г. были удивлены тем, что в

ситуации коронакризиса у граждан хватило ресурсов на приобретение 53 тыс. автомобилей.

Тем не менее, по оценкам Александра Сидоревича, на сегодняшний день емкость рынка Беларуси, как минимум, в два раза выше результатов 2020 г. Представители БАА не первый раз говорят, что потенциал рынка новых авто в Беларуси – около 100 тысяч штук в год при благоприятных условиях.

«Надо пережить потрясения и надеяться на восстановление рынка. В 2020

году поддержку рынку оказали банковские программы финансирования и продукты белорусской сборки», – рассказал председатель правления БАА **Сергей Михневич**. «На 60 % рынок формируют фининструменты – кредит и лизинг, без них покупатели не мыслят полную оплату автомобилей», – прокомментировал Михневич.

Он предположил, что в 2021 г. успех автодилеров также будет опираться на возможности финансирования банками. Кроме того, автодилеры надеются, что вывод новых моделей



производителями позволит «расшевелить» новых клиентов.

Первый квартал 2020 г. был знаменателен ростом на 23 % к уровню января – марта 2019 г. В марте было продано самое большое количество машин – более 8 тыс. единиц.

«Этот пик был пройден на фоне драматических явлений в экономике, когда произошел скачок курса доллара, что толкнуло спрос на автомобили. Стояли очереди за автомобилями, дилеры едва успевали отпускать машины покупателям». В мае 2020 г. рынок испытал падение на 50 % к уровню мая 2019 г.

«Когда весь мир окунулся в хаос пандемии, мы не могли надеяться на восстановление. И строили планы на сужение рынка в диапазоне 30–50 % к 2019 г. Реально падение оказалось меньшим, оно выглядит более скромным и менее трагичным в сравнении с другими странами», – комментирует Сергей Михневич.

### Что покупали белорусы в 2020 году

По-прежнему в структуре продаваемых авто первое место занимают автомобили российского производства (70 %), с 10 % до 17 % выросли продажи белорусского производства, и около 13 % делят между собой чистый импорт и импорт через Россию.

В сегменте новых автомобилей 11 % пришлось на класс коммерческих машин. Для сравнения: в 2019 г. коммерческие автомобили формировали лишь 6 % продаж.

По маркам на первом месте по продажам новых автомобилей в Беларуси по-прежнему остается «LADA». А вот «Renault» и «Volkswagen» уступили свои позиции «Geely», который поднялся на второе место.

На белорусском рынке представлены 34 бренда, по итогам года практически все они минусовали в продажах. Например, бренд «LADA» рухнул в продажах на 6 тыс. автомобилей, «Renault» – на 5 тыс., «Volkswagen» – на 2,3 тыс., «Nissan» – на 1,1 тыс. Прирост смогли показать такие марки, как «Geely», «Toyota», «Citroen», «Land Rover», «Peugeot». Символи-



ческими были продажи электромобилей: бренд «Zotye» реализовал лишь 9 машин, еще несколько – «Jaguar».

Заметное падение продаж у «LADA», «Renault» и «Volkswagen». Это лакмусовая бумажка, которая лучше всяких слов говорит о финансовой ситуации в среднестатистической белорусской семье.

Всего в топ продаваемых легковых автомобилей вошли 20 моделей, на которые приходится 83 % всего рынка проданных машин в стране.

На первом – «LADA Vesta». Всего в 2020 г. в стране приобрели 4 632 автомобиля этой модели. На втором месте находится «Volkswagen Polo», спрос на который вырос благодаря

появлению нового поколения. Число продаж составило 4 214. Третью позицию традиционно занимает «Geely Atlas» – 3 236 проданных автомобилей. На четвертом месте – «Kia Rio» (2 964), на пятом – «Renault Logan Stepway» (2 506).

Самым продаваемым классом легковых автомобилей был класс «B»: сократившись на 34 %, он, тем не менее, нашел для покупателей 18,5 тыс. машин. Хорошие продажи демонстрировали кроссоверы класса «B» – 8,5 тыс. штук и класса «C» – 11 тыс. Внедорожников было продано 1,1 тыс. штук, пикапов – 136 единиц (против 42 в 2019 г.). На седаны приходится 40 % рынка легковых автомобилей.

В C-классе перемены не столь радикальные. На первом месте «Skoda Octavia» – 562 единицы. На втором «Hyundai Elantra» – 200 проданных экземпляров, «Citroen C4» – 87.

Что касается более дорогих авто, то продажи D-класса исчисляются уже сотнями, а E-класса – вообще десятками. Так, в первом случае пьедестал почета делят «Toyota Camry» (178 авто), «Mazda 6» (146 авто) и «Geely Emgrand GE» (114 авто). А во втором в лидерах оказался «BMW 5 series» – 42, «Audi A6» – 35 и авто «Mercedes-Benz E-class» – 16 авто.

У востребованного среди белорусов SUV-сегмента показатели более высокие. Так, в 2020 г. продажи в классе SUV-B составили 8 593 автомобилей, среди которых основное признание пало на «Renault Logan Stepway», «Geely Coolray», «Renault Sandero Stepway». Продажи класса SUV-C составили 11 617 единиц, среди которых «Geely Atlas», «Geely Emgrand X7», «Renault Duster» – в лидерах. У премиальных классов SUV-D и SUV-E показатели поскромнее, но все же более высокие, чем у седанов. Так, в первом сегодня лидируют «Skoda Kodiaq», «Hyundai Santa Fe», «Nissan X-Trail». Во втором – «BMW X5», «Mercedes-Benz GLE», «Audi Q7».

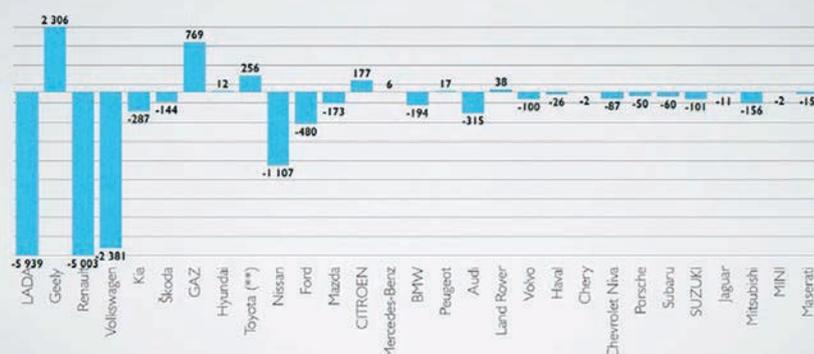
В премиальном сегменте в целом нет повода для радости. Продажи падают, а доля премиальных автомобилей в общем зачете составляет мизерные 3,5 %.

## ОБЪЁМ ПРОДАЖ ПО МАРКАМ

|    |             |        |    |               |     |    |              |     |
|----|-------------|--------|----|---------------|-----|----|--------------|-----|
| 1  | LADA        | 10 342 | 13 | Mazda         | 452 | 25 | Datsun (*)   | 104 |
| 2  | Geely       | 9 200  | 14 | Citroen       | 438 | 26 | Шевроле-Нива | 74  |
| 3  | Renault     | 6 892  | 15 | Mercedes-Benz | 420 | 27 | Porsche      | 72  |
| 4  | Volkswagen  | 5 538  | 16 | BMW           | 411 | 28 | Subaru       | 64  |
| 5  | Kia         | 3 742  | 17 | Peugeot       | 352 | 29 | Suzuki       | 63  |
| 6  | Škoda       | 3 682  | 18 | Audi          | 290 | 30 | Jaguar       | 39  |
| 7  | GAZ         | 3 397  | 19 | Land Rover    | 231 | 31 | Mitsubishi   | 22  |
| 8  | Hyundai     | 3 172  | 20 | Lexus (*)     | 205 | 32 | Changan (*)  | 19  |
| 9  | Toyota (**) | 1 090  | 21 | Volvo         | 202 | 33 | MINI         | 12  |
| 10 | YAZ         | 1 053  | 22 | Haval         | 164 | 34 | Maserati     | 2   |
| 11 | Nissan      | 959    | 23 | Chery         | 155 |    |              |     |
| 12 | Ford        | 569    | 24 | Zotye (*)     | 110 |    |              |     |

## СРАВНЕНИЕ ПРОДАЖ С 2019 ГОДОМ

+/- количество автомобилей



## ТОП 20 ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

(ДОЛЯ РЫНКА — 83%)

|    |                       |       |    |                         |       |
|----|-----------------------|-------|----|-------------------------|-------|
| 1  | LADA Vesta            | 4 632 | 11 | Geely Emgrand 7 Sedan   | 1 683 |
| 2  | Volkswagen Polo       | 4 214 | 12 | Renault Sandero Stepway | 1 443 |
| 3  | Geely ATLAS           | 3 236 | 13 | Hyundai Creta           | 1 430 |
| 4  | Kia Rio               | 2 964 | 14 | LADA XRAY               | 1 154 |
| 5  | Renault Logan Stepway | 2 506 | 15 | Renault Duster          | 1 075 |
| 6  | Geely Emgrand X7 SUV  | 2 220 | 16 | Hyundai Accent          | 1 003 |
| 7  | Škoda Rapid Liftback  | 2 069 | 17 | LADA Niva 4x4           | 800   |
| 8  | LADA Granta           | 1 969 | 18 | Volkswagen Tiguan       | 793   |
| 9  | Geely Coolray         | 1 901 | 19 | Renault Kaptur          | 738   |
| 10 | LADA Largus           | 1 734 | 20 | Kia Sportage            | 726   |

Марку «BMW» можно поздравить – в 2020 г. она окончательно закрепила свое превосходство в Беларуси, продав 411 новых легковых авто. Да, «Mercedes-Benz» продал 420 новых автомобилей, но 118 из них – коммерческие бусы «Sprinter». Если их отнять – «трехлучевой звезде» достается только второе место. «Audi» удалось реализовать всего 290 автомобилей (марка продолжает

терять свои позиции, хотя несколько лет назад являлась безоговорочным лидером белорусского «премиума»). Неплохо стартовали официальные продажи «Lexus» – 205 новых авто за 2020 г.

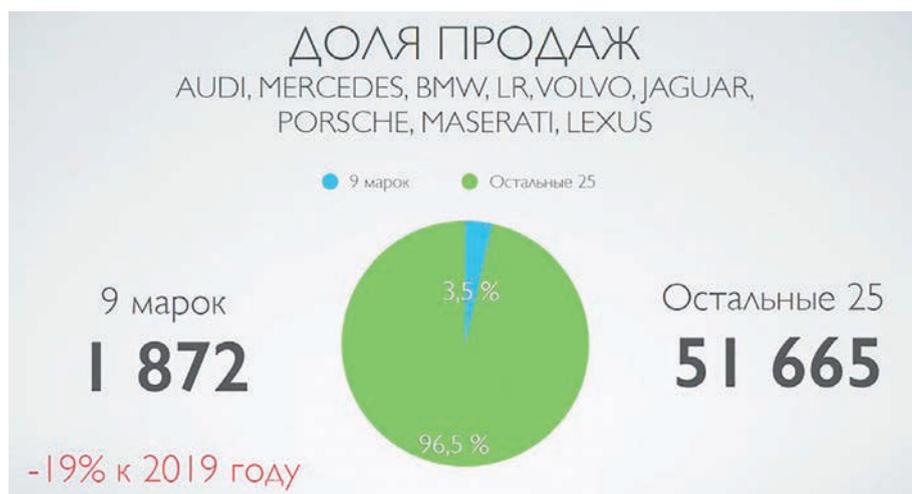
### Теперь – к хорошим новостям

Завод «БЕЛДЖИ» можно смело называть не только надеждой, но уже и

гордостью отечественного легкового автопрома. «Geely» идет вперед семимильными шагами: второе место по продажам в 2020 г. (9 200 новых авто). Для сравнения: лидирующая «LADA» продала в прошлом году 10 342 новых автомобиля. На фоне падения продаж практически у всех брендов, включая ключевых игроков, у «Geely» – рост продаж на 33 %. Да, не без помощи льготного кредитования.

**Геннадий Сви́дерский**, генеральный директор «БЕЛДЖИ», рассказал на пресс-конференции, что у компании уже есть договоренности на 2021 г. с «Беларусбанком» и «БПС-Сбербанком». Так что, если не случится форс-мажора, клиенты по-прежнему смогут купить новый «Geely» в кредит на очень выгодных условиях.

Во-вторых, «БЕЛДЖИ» продолжает обновлять и расширять модельный ряд. Ожидается премьера бюджет-



ного кроссовера «Geely GS». Кроме того, этой весной завершаются испытания и техническая адаптация электрической модели «Geometry A», так что через несколько месяцев может быть выпущена пилотная партия на продажу. Геннадий Сви́дерский намекнул, что оконча-

тельное решение по модели лежит в плоскости финансов. Вероятно, речь идет о том, удастся ли в Беларуси запустить программу субсидирования покупки электромобилей (по схеме, которая давно действует во многих цивилизованных странах мира). ■

## Пандемия не разогнала электронное ОСАГО

**Локдаун подогрел спрос на цифровые услуги, но не в ОСАГО. Как следует из статистики Российского союза автостраховщиков (РСА), по итогам 2020 года доля электронных продаж осталась на уровне «докоронавирусных» времен, 50 % полисов ОСАГО все так же продаются онлайн. Отсутствие вполне резонного во время пандемии роста цифровых продаж на рынке объясняют удовлетворением спроса. Равновесие может сдвинуть в пользу дальнейшей цифровизации только введение дистанционного урегулирования убытков – законопроект о нем уже принят депутатами в первом чтении.**

Как сообщил во вторник Российский союз автостраховщиков, по итогам 2020 года в России было продано 17,8 млн полисов электронного ОСАГО. Таким образом, доля е-ОСАГО составляет около 50 % всех проданных за этот период полисов обязательной «автогражданки», число проданных электронных полисов также осталось практически на уровне 2019 года. В топ-5 регионов – лидеров по продажам полисов е-ОСАГО вошли Москва (1,6 млн полисов, 9,1 % от всех продаж электронного ОСАГО в России), Московская (950 тыс., 5,3 %) и Свердловская области (721 тыс., 4,1 %), Санкт-Петербург (520 тыс., 2,9 %) и Самарская область (510 тыс. е-ОСАГО, 2,9 %). В топ-15 есть и пара «токсичных» с точки зрения страховщиков регионов (где выплаты существенно опережают сборы) – Приморский край (412 тыс. е-ОСАГО, 2,3 %) и Дагестан (338 тыс., 1,9 %).

Президент ВСС **Игорь Юргенс** настаивает на том, что «год, ознаменовавшийся пандемией и ограничениями на свободное перемещение людей, показал, что е-ОСАГО – удобный и востребованный автовладельцами продукт». «Неслучайно мы видим среди регионов – лидеров по продажам ОСАГО и те, в которых ситуация с коронавирусом стала особенно острой», – говорит он.

По данным РСА, еще в 2018 году количество проданных полисов е-ОСАГО выросло по сравнению с 2017 годом в 2,45 раза и впервые составило около 50 % продаж (тогда ЦБ ввел обязательные электронные продажи ОСАГО для страховщиков). Игорь Юргенс подтверждает, что на этом уровне доля цифровых продаж и держится последние два года, «это и есть реальная потребность в них».

По словам президента РСА, доля автовладельцев, покупающих полисы онлайн, может несколько вырасти, после того как в онлайн перейдет урегулирование убытков.

Соответствующий законопроект Госдума приняла в первом чтении 16 декабря 2020 года. Впрочем, и тогда останутся юрлица, которые предпочтут заключать договоры очно. Тем не менее страховщики главной задачей 2021 года видят развитие мобильных приложений для полного спектра сервисов – от продажи полисов до урегулирования убытков. РСА, в свою очередь, уже создал так называемый SDK-модуль для бесшовной связки с сервисом госуслуг. Страховщики с его помощью смогут интегрировать фотофиксацию и извещение о ДТП в свои мобильные приложения. ■

Источник: [kommersant.ru](http://kommersant.ru)

# Auto

## УГОНЫ

### Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 12 месяцев 2020 года

| Марка автомобиля | Брест    |            | Витебск  |            | Гомель   |            | Гродно   |            | Минская область |            | Могилев  |            | Минск    |            | Всего    |            | %     |
|------------------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|-----------------|------------|----------|------------|----------|------------|----------|------------|-------|
|                  | Похищено | Обнаружено | Похищено | Обнаружено | Похищено | Обнаружено | Похищено | Обнаружено | Похищено        | Обнаружено | Похищено | Обнаружено | Похищено | Обнаружено | Похищено | Обнаружено |       |
| Ауди             | 12       | 12         | 5        | 5          | 6        | 6          | 9        | 9          | 6               | 6          | 4        | 4          | 3        | 3          | 45       | 45         | 6,3%  |
| БМВ              | 5        | 5          | 2        | 2          | 5        | 5          |          |            | 5               | 4          | 2        | 2          | 3        | 3          | 22       | 21         | 3,1%  |
| ВАЗ              | 7        | 6          | 20       | 20         | 29       | 27         | 3        | 3          | 34              | 34         | 30       | 30         | 11       | 11         | 134      | 131        | 18,6% |
| Вольво           | 1        | 1          | 2        | 2          | 3        | 3          | 1        | 1          | 1               | 1          | 1        | 1          | 1        | 1          | 10       | 10         | 1,4%  |
| ГАЗ              |          |            | 3        | 3          | 2        | 1          | 1        | 1          | 1               | 1          | 2        | 2          | 2        | 2          | 11       | 10         | 1,5%  |
| Гранд Чероки     |          |            | 1        | 1          |          |            |          |            |                 |            | 1        | 1          |          |            | 2        | 2          | 0,3%  |
| Додж             |          |            |          |            |          |            |          |            | 2               | 2          |          |            | 2        | 2          | 4        | 4          | 0,6%  |
| Дэу              | 1        | 1          |          |            | 1        | 1          | 1        | 1          | 1               | 1          |          |            | 2        | 2          | 6        | 6          | 0,8%  |
| Ивеко            | 1        | 1          | 1        | 1          |          |            | 2        | 2          | 3               | 3          | 1        | 1          | 3        | 3          | 11       | 11         | 1,5%  |
| Киа              | 2        | 2          |          |            | 1        | 1          | 2        | 2          | 1               | 1          |          |            |          |            | 6        | 6          | 0,8%  |
| Крайслер         |          |            |          |            |          |            | 1        | 1          |                 |            | 1        | 1          |          |            | 2        | 2          | 0,3%  |
| МАЗ              | 2        | 2          |          |            |          |            | 1        |            |                 |            |          |            | 7        | 7          | 10       | 9          | 1,4%  |
| Мазда            | 1        | 1          | 1        | 1          | 5        | 5          | 3        | 3          | 4               | 4          |          |            | 1        | 1          | 15       | 15         | 2,1%  |
| Мерседес         | 10       | 10         | 4        | 4          | 4        | 4          | 5        | 4          | 4               | 4          | 3        | 3          | 8        | 8          | 38       | 37         | 5,3%  |
| Мицубиси         | 1        | 1          |          |            | 2        | 2          | 2        | 2          |                 |            |          |            | 2        | 2          | 7        | 7          | 1,0%  |
| Москвич          |          |            |          |            |          |            |          |            | 1               | 1          |          |            |          |            | 1        | 1          | 0,1%  |
| Ниссан           | 1        | 1          | 1        | 1          | 4        | 4          |          |            | 6               | 5          | 4        | 4          | 3        | 3          | 19       | 18         | 2,6%  |
| Опель            | 5        | 5          | 2        | 2          | 7        | 7          | 5        | 5          | 15              | 15         | 3        | 3          | 3        | 3          | 40       | 40         | 5,6%  |
| Пежо             | 3        | 3          | 4        | 4          | 3        | 3          | 2        | 2          | 4               | 4          | 2        | 2          | 2        | 2          | 20       | 20         | 2,8%  |
| Рено             | 4        | 4          | 6        | 6          | 9        | 9          | 6        | 6          | 10              | 10         | 2        | 2          | 2        | 2          | 39       | 39         | 5,4%  |
| Сеат             |          |            |          |            |          |            |          |            | 2               | 2          | 1        | 1          |          |            | 3        | 3          | 0,4%  |
| Ситроен          | 1        | 1          | 4        | 4          | 2        | 1          | 2        | 2          | 2               | 2          | 2        | 2          |          |            | 13       | 12         | 1,8%  |
| Скания           |          |            |          |            |          |            |          |            | 1               | 1          |          |            |          |            | 1        | 1          | 0,1%  |
| Субару           | 1        | 1          | 1        | 1          |          |            |          |            | 1               | 1          |          |            |          |            | 3        | 3          | 0,4%  |
| Сузуки           |          |            |          |            |          |            | 3        | 3          |                 |            |          |            |          |            | 3        | 3          | 0,4%  |
| Тойота           |          |            |          |            |          |            | 1        | 1          | 2               | 2          | 1        | 1          |          |            | 4        | 4          | 0,6%  |
| УАЗ              |          |            | 1        | 1          |          |            |          |            |                 |            |          |            |          |            | 1        | 1          | 0,1%  |
| Фиат             |          |            | 1        | 1          | 4        | 3          |          |            |                 |            |          |            | 3        | 3          | 8        | 7          | 1,1%  |
| Фольксваген      | 16       | 16         | 10       | 10         | 19       | 19         | 17       | 17         | 20              | 20         | 15       | 15         | 7        | 7          | 104      | 104        | 14,5% |
| Форд             | 6        | 6          | 5        | 5          | 7        | 6          | 9        | 9          | 5               | 5          | 4        | 4          | 7        | 7          | 43       | 42         | 6,0%  |
| Хонда            | 1        | 1          |          |            |          |            |          |            |                 |            | 2        | 2          | 2        | 2          | 5        | 5          | 0,7%  |
| Хундай           | 1        | 1          |          |            | 1        | 1          |          |            | 1               |            | 3        | 2          | 1        | 1          | 7        | 5          | 1,0%  |
| Шевроле          | 1        | 1          |          |            |          |            |          |            |                 |            |          |            |          |            | 1        | 1          | 0,1%  |
| Шкода            | 1        | 1          |          |            |          |            |          |            |                 |            |          |            | 1        | 1          | 2        | 2          | 0,3%  |
| Других марок     | 6        | 6          | 2        | 2          | 1        | 1          | 4        | 4          | 12              | 12         | 2        | 2          | 1        | 1          | 28       | 28         | 3,9%  |
| Другие ТС        | 2        | 2          | 10       | 10         | 10       | 10         | 4        | 4          | 16              | 16         | 5        | 5          | 4        | 4          | 51       | 51         | 7,1%  |
| Всего            | 92       | 91         | 86       | 86         | 125      | 119        | 84       | 82         | 160             | 157        | 91       | 90         | 81       | 81         | 719      | 706        | 98,2% |

■ Похищено

■ Обнаружено

Источник: ГУУР КМ МВД РБ

## Примите наши поздравления



**Артишевская Людмила Владимировна,**  
финансовый директор –  
главный бухгалтер  
УСП «БелВЭБ Страхование»

*Профессия финансового директора и бухгалтера – это синоним точности, ответственности, стратегического мышления. Все мы знаем, насколько это важный и непростой труд, требующий выдержки и собранности, постоянного обновления знаний и способности быстро реагировать на ситуацию. И Вы, Людмила Владимировна, с этим успешно справляетесь!*

*Ваша профессия требовательна и многогранна. Порой Вам приходится проявлять креатив, а порой – железную логику, порой – быть дипломатом, а порой – жестким управленцем. И именно поэтому Вы всегда остаетесь в профессиональной форме.*

*Ваши коллеги трепетно отзываются о Вас как о грамотном специалисте, умелом организаторе и чутком руководителе, и, безусловно, как о красивой женщине, в которой ум и большая внутренняя сила гармонично сочетаются с обаянием. Благодаря этому Вам удалось собрать команду специалистов, которая стабильно демонстрирует четкость и слаженность в работе.*

*Мы присоединяемся к многочисленным поздравлениям, звучащим в Ваш адрес, в честь Вашего 55-летия. Желаем Вам крепкого здоровья, дальнейших профессиональных успехов и уверенности в завтрашнем дне.*

*Пусть Вас никогда не подводит внимание и память, и не замыливается глаз! Счастья, добра и благополучия Вам и Вашим близким!*



**Гулицкий Алексей Виленович,**  
заместитель генерального  
директора – начальник  
юридического отдела  
ЗАСО «ТАСК»

*Деятельность юристов связана с большой ответственностью и направлена на обеспечение справедливости и законности в обществе.*

*От вашей компетентности, профессионализма, принципиальности, приверженности букве и духу Закона зависит деловая репутация компании – ключевой нематериальный актив, напрямую влияющий на успешность бизнеса и степень доверия общества.*

*В день Вашего 45-летия коллеги благодарят Вас за профессионализм и каждодневный кропотливый труд! Желаем, чтобы внутренний потенциал и жизненный опыт, которыми Вы обладаете, и в дальнейшем способствовали Вашей активной деятельности.*

*Желаем поддержки единомышленников, новых идей, конструктивных решений и воплощения задуманного! Пусть работа никогда не превращается в рутину. Энергии, вдохновения, самореализации, внутренней гармонии и достатка!*

## Глобальное страхование Прогнозы на 2020–2021 гг.

По прогнозам *Swiss Re Institute*, кризис *COVID-19* окажет серьезное негативное влияние на мировые сборы премий по страхованию. Рынок частично восстановится к 2021 году, но полностью компенсировать спад 2020 года страховщикам вряд ли удастся. Острее всего влияние пандемии отразится на развитых рынках, особенно США и Канады. На развивающихся рынках в 2020 году также наблюдался спад, но в двухлетней перспективе ожидается положительная динамика совокупных премий.

Предпринимаемые странами меры изоляции спровоцировали рост безработицы и сокращение доходов, что существенно затормозило спрос на страхование. В частности, ухудшение ситуации на фондовых рынках и дальнейшее снижение процентных ставок оказало большое давление на прибыль, резервы и капитал страховщиков. Повышенная волатильность рынка и значительное ухудшение кредитного качества ценных бумаг с фиксированным доходом могут поставить под дополнительное давление платежеспособность и уровень капитализации страховщиков жизни.

В то же время ожидания снижения процентных ставок будут оставаться ключевым препятствием для наращивания объемов традиционных полисов страхования жизни с механизмами накопления сбережений, что будет способствовать тому, что страховщики будут уделять больше внимания продуктам защиты и менее капиталоемким инвестиционным продуктам. Уменьшение личного общения и нежелание проходить медицинские осмотры также станут дополнительной преградой для развития лайф-направлений страхования.

При этом в среднесрочной перспективе спрос может возрасти, поскольку,

благодаря опыту *COVID-19*, осведомленность потребителей о необходимости и финансовых преимуществах лайф-страховых продуктов повысилась. Также восстановлению поспособствует быстрое внедрение цифровых каналов распространения и дальнейшая либерализация сектора жизни.

### Страхование жизни

#### Премии

В 2019 году рынок страхования жизни вырос на 2,2 %, в реальном выражении до 2 916 млрд долларов США. Для сравнения: в 2018 году рынок вырос на 2,6%. Такое замедление темпов роста было вызвано, главным образом, падением на развитых рынках. Но все же этот результат выше среднегодового показателя за предыдущие 10 лет (0,6 %).

Совокупный рост страховых премий на развитых рынках в 2019 году замедлился до 1,3 %, что по-прежнему выше, чем в среднем за предыдущие 10 лет. Рост премий в США замедлился до 1,4 % с 5,1 % в 2018 году, при этом рост обычных продаж жизни не полностью компенсировал замедление роста аннуитетов. В странах Европы, Ближнего Востока и Африки

совокупные премии выросли на 2,1 %. Устойчивый рост на многих рынках (особенно в Италии – 3,9 % и Германии – 6,9 %) частично компенсировал падение в Великобритании ( $\pm 1,2$  %). Премии не изменились в развитых странах Азиатско-Тихоокеанского региона (0,1 %) отчасти из-за еще одного снижения более чем на 25 % в Австралии, где произошло падение доверия потребителей после обвинений в мисселинге<sup>1</sup>.

Рост страховых премий на развивающихся рынках вернулся к значению в 5,6 % в 2019 году после падения на 2 % в 2018 году, но все еще был ниже среднего показателя (6,5 %). Восстановление произошло в основном за счет Китая, где премии выросли на 6,7 % после сокращения на 5,4 % в предыдущем году из-за ужесточения регулирования продаж универсальных товаров для жизни. В других странах Азии с формирующимся рынком объемы страховых премий продолжали расти (4,3 %), чему способствовал уверенный рост на ключевых рынках. Рост в странах Европы и Центральной Азии с развивающимися рынками замедлился, в основном из-за резкого разворота в России с учетом экономического спада и слабости сберегательного бизнеса в странах – членах ЕС. В Латинской Америке рост страховых взносов резко увеличился примерно на 9 %, благодаря значительному восстановлению спроса на сберегательные продукты в Бразилии после реформ социального обеспечения.

Темпы роста на Ближнем Востоке и в Африке оставались слабыми, что

<sup>1</sup> Мисселинг – недобросовестная практика продаж, при которой информация о товаре преднамеренно искажается, вследствие чего покупатель вводится в заблуждение относительно необходимости его приобретения.

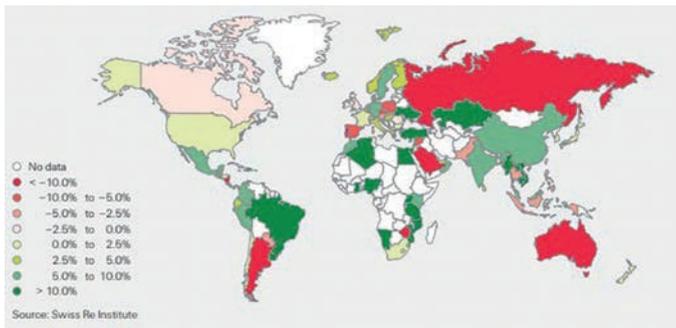


Рисунок 1. Рост премий по страхованию жизни в 2019 г., %.

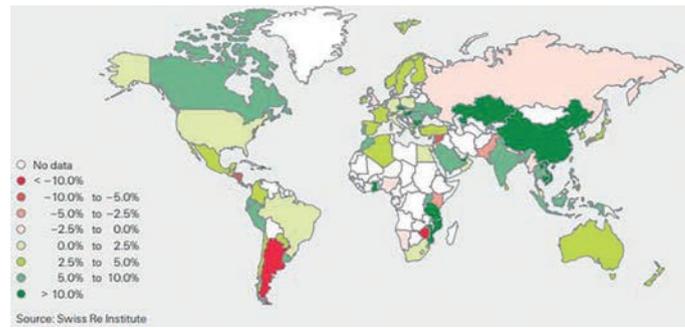


Рисунок 2. Рост премий по рисковому страхованию в 2019 г., %.

отражало сложные экономические условия в регионе.

### Рентабельность

Устойчиво низкие процентные ставки на развитых рынках оказали давление на страховщиков жизни и подорвали прибыльность, особенно на Европейском континенте. В поисках более высокой доходности страховщики увеличили свои инвестиции в альтернативные классы активов (например, частный капитал, недвижимость) и корпоративные облигации с более низким рейтингом.

Используя выборку из 22 североамериканских, 26 европейских и 29 азиатско-тихоокеанских страховщиков жизни и композитных страховщиков, была оценена прибыльность сектора в 2019 году, измеряемая по рентабельности собственного капитала. Самая высокая рентабельность наблюдалась в Азиатско-Тихоокеанском регионе со средневзвешенным значением 11 % (по сравнению с 8,7 % в 2018 г.). Уровень рентабельности собственного капитала практически не изменился в Северной Америке (9,8 %) и Европе (8,4 %), что ниже тенденции 2010 года.

### Рисковое страхование

#### Премии

В 2019 г. глобальные премии по рисковому страхованию составили 3 376 млрд долларов США, что на 3,5 % больше в реальном выражении по сравнению с 2018 г.

На развитых рынках рост премий по рисковому страхованию замедлился до 2,7 % в 2019 году по сравнению со значением 2018 года в 3,1 %. Азиатско-Тихоокеанский регион стал

лидером с показателем роста в 4,1 %, во главе с Гонконгом с увеличением премий на 7,1 %, благодаря сильному росту по страхованию от несчастных случаев, медицинскому страхованию и страхованию общегражданской ответственности. Премии в США и Канаде выросли на 2,4 %, что примерно на 1 п. п. ниже среднего за 10 лет, в основном из-за более слабого роста страхования от несчастных случаев в США.

В регионе *EMEA* зафиксирован уверенный рост на 2,9 %, что почти на 2 п. п. выше среднего исторического показателя, благодаря повышению ставок в коммерческих направлениях страхования на нескольких рынках. В связи с выходом Великобритании из ЕС страховщики продолжают переезжать в страны, входящие в Европейскую экономическую зону, например, в Люксембург, где объемы премий почти утроились в прошлом году.

Рост премий в странах с развивающейся экономикой увеличился до 7,7 % в 2019 году (2018 – 6,9 %), что соответствует среднему показателю за 10 лет. Развивающиеся страны Азии продолжили свое расширение, хотя и более медленными темпами, при этом премии выросли на 5,8 % (и на 12 % в Китае). Страхование здоровья и от несчастных случаев остается основным драйвером, при этом рост моторного страхования замедлился, а снижение тарифов в Китае и на других рынках добавило конкурентного давления. Второй год подряд наблюдается незначительный рост (0,7%) в Латинской Америке. Укрепление рынка на Ближнем Востоке привело к тому, что рост превысил долгосрочный средний показатель, в то время как стагнация премий в Африке отражает слабую экономическую среду.

### Природные катастрофы

Во всем мире экономический ущерб от стихийных бедствий и антропогенных катастроф в 2019 г. составил 146 млрд долларов США, что ниже 176 млрд долларов США в 2018 году и предыдущего 10-летнего среднего годового показателя в 212 млрд долларов США. Мировая страховая отрасль покрыла убытки в размере 60 млрд долларов США по сравнению с 93 млрд долларов США в 2018 г. и 75 млрд долларов США в среднем за предыдущие 10 лет. Снижение убытков было вызвано в основном отсутствием крупных и дорогостоящих ураганов в США. Прогнозы на сезоны ураганов 2020 года указывают на активность выше среднего. Кроме того, кризис *COVID-19* может увеличить убытки от ураганов и стихийных бедствий в целом из-за сокращения подготовительных мероприятий и мероприятий по смягчению последствий, увеличения затрат на урегулирование претензий (например, удаленное урегулирование требований) и увеличения затрат подрядчиков. ■



Источник: Sigma 04/2020

# Statistics

ИТОГИ

## Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь

тыс. долларов США

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

| №                               | Наименование страховой организации                    | Страховые взносы за 11 месяцев 2020 г. | Страховые взносы за 11 месяцев 2019 г. | Темп прироста взносов, % | Доля на рынке, % | Выплаты за 11 месяцев 2020 г. | Выплаты за 11 месяцев 2019 г. | Темп прироста выплат, % |
|---------------------------------|---|--|--|--------------------------|------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| 1                               | Белгосстрах   | 257 495,6                              | 273 911,3                              | -6,0                     | 59,1             | 138 870,5                     | 145 791,1                     | -4,7                    |
| 2                               | Промтрансинвест                                       | 47 396,7                               | 50 137,7                               | -5,5                     | 10,9             | 26 099,9                      | 26 174,5                      | -0,3                    |
| 3                               | Белнефтестрах   | 44 849,7                               | 45 473,3                               | -1,4                     | 10,3             | 23 938,0                      | 22 913,2                      | 4,5                     |
| 4                               | ТАСК  | 38 571,2                               | 42 873,0                               | -10,0                    | 8,9              | 26 755,1                      | 26 879,6                      | -0,5                    |
| 5                               | Белэксимгарант  | 33 132,3                               | 33 696,9                               | -1,7                     | 7,6              | 19 593,3                      | 14 799,7                      | 32,4                    |
| 6                               | Асоба   | 14 129,2                               | 15 927,9                               | -11,3                    | 3,2              | 7 978,9                       | 8 375,6                       | -4,7                    |
| ИТОГО по страховым организациям |   | 435 574,7                              | 462 020,1                              | -5,7                     | 100,0            | 243 235,7                     | 244 933,7                     | -0,7                    |
| 7                               | Белорусская национальная перестраховочная организация | 29 352,4                               | 22 410,5                               | 31,0                     | -                | 14 463,0                      | 10 729,2                      | 34,8                    |

### Показатели страховых организаций частной формы собственности по страхованию не-жизни

| №     | Наименование страховой организации | Страховые взносы за 11 месяцев 2020 г. | Страховые взносы за 11 месяцев 2019 г. | Темп прироста взносов, % | Доля на рынке, % | Выплаты за 11 месяцев 2020 г. | Выплаты за 11 месяцев 2019 г. | Темп прироста выплат, % |
|-------|------------------------------------|--|--|--------------------------|------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| 1     | Белросстрах                        | 14 759,4                               | 15 910,8                               | -7,2                     | 28,5             | 7 653,2                       | 8 894,8                       | -14,0                   |
| 2     | Купала                             | 9 270,1                                | 10 277,9                               | -9,8                     | 17,9             | 3 972,2                       | 4 119,0                       | -3,6                    |
| 3     | Евроинс                            | 8 085,0                                | 9 424,7                                | -14,2                    | 15,6             | 5 537,3                       | 6 104,9                       | -9,3                    |
| 4     | Ингосстрах                         | 5 401,0                                | 3 916,3                                | 37,9                     | 10,4             | 2 124,9                       | 2 509,4                       | -15,3                   |
| 5     | КЕНТАВР                            | 5 050,6                                | 6 371,7                                | -20,7                    | 9,7              | 4 210,2                       | 4 464,5                       | -5,7                    |
| 6     | БелВЭБ Страхование                 | 4 671,6                                | 5 310,4                                | -12,0                    | 9,0              | 2 639,3                       | 3 052,5                       | -13,5                   |
| 7     | Имклива Иншуранс                   | 4 618,9                                | 9 526,5                                | -51,5                    | 8,9              | 2 364,5                       | 2 323,5                       | 1,8                     |
| ИТОГО |                                    | 51 856,6                               | 60 738,3                               | -14,6                    | 100,0            | 28 501,6                      | 31 468,6                      | -9,4                    |

### Показатели страховых организаций по страхованию жизни

| №     | Наименование страховой организации | Страховые взносы за 11 месяцев 2020 г. | Страховые взносы за 11 месяцев 2019 г. | Темп прироста взносов, % | Доля на рынке, % | Выплаты за 11 мес. 2020 г. | Выплаты за 11 мес. 2019 г. | Темп прироста выплат, % |
|-------|------------------------------------|--|--|--------------------------|------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 1     | Стравита                           | 49 711,5                               | 51 212,1                               | -2,9                     | 68,4             | 21 655,4                   | 20 054,6                   | 8,0                     |
| 2     | ПриорЛайф                          | 22 954,8                               | 22 513,8                               | 2,0                      | 31,6             | 5 874,1                    | 9 494,4                    | -38,1                   |
| ИТОГО |                                    | 72 666,3                               | 73 725,9                               | -1,4                     | 100,0            | 27 529,5                   | 29 549,0                   | -6,8                    |

По данным страховых организаций Республики Беларусь

# Balt Assistance

АССИСТАНС

Рубрику представляет Balt Assistance Ltd

## Статистический отчет о работе международной группы Balt Assistance Ltd в 2020 году



Пандемия коронавируса, пришедшая в начале 2020 года, оказала влияние на все сферы жизнедеятельности людей во всех странах мира, но в наибольшей степени на возможность людей путешествовать.

В связи с распространением *COVID-19* и принятием широкого спектра ограничительных мер все страховщики и ассистанс-компании столкнулись с заметным снижением сборов по страхованию путешественников.

- В 2019 году, согласно статистике *Balt Assistance Ltd*, всего было урегулировано более 95 000 страховых случаев.
- За 2020 год количество зарегистрированных случаев составило всего 43 000.

География поездок застрахованных из Республики Беларусь в 2020 году была также разнообразной:

- В 2019 году зарегистрированы дела в 105 странах мира.
- В 2020 году – в 97 странах.

В процентном соотношении дела распределялись по странам следующим образом:

- В 2019 году больше всего застрахованных ехали в Египет (30 %), Турцию (12 %), Болгарию (11 %),

Польшу (6 %), Украину (5 %), Россию (4 %), Испанию (3,5 %), Германию (2,8 %), Грецию (2,3 %) и Таиланд (2,2 %).

- В 2020 году на фоне недоступных классических направлений выросла популярность стран Африки, Латинской Америки, а также многочисленных островных государств. Тем не менее ТОП-5 направлений изменился незначительно: Египет (30 %), Польша (12 %), Турция (10 %), Россия (7 %), Украина (6 %).

Примечательно, что в минувшем году более чем в два раза вырос показатель обращений типа «Информационный файл», когда застрахованному требовалась только консультация координатора контактного центра без дальнейшей организации помощи: с 2,1 % от общего количества обращений в 2019 году до 5,1 % в 2020-м.

Причинами такого роста стали:

- большое количество отмен запланированных поездок в связи с закрытием границ из-за пандемии (застрахованные консультировались о порядке действий);
- быстро изменяющиеся правила въезда в разные страны, необходимость соблюдать карантин и сдавать тесты на *COVID-19* при въезде;
- консультации о порядке действий в случае, если во время поездки будет

выявлен COVID-19 (покрытие проживания, обсервации, госпитализации, повторного тестирования).

В прошедшем году свое активное развитие получили услуги телемедицины. За год было организовано 307 таких консультаций, преимущественно в странах Европейского Союза.

Востребованность данных услуг была связана с коронавирусом и ограничительными мерами, принимаемыми в различных странах для борьбы с его распространением, в частности:

- ограничение на прием неэкстренных пациентов в больницах и поликлиниках;
- перепрофилирование больниц в ковидные стационары;
- введение комендантского часа;
- запрет на выход из дома пациентов с симптомами ОРВИ.

Все эти факторы обусловили повышенный спрос на онлайн-консультации. Так как законодательство многих стран Европейского Союза позволяет врачам по результатам телеконсультаций выписывать электронные

рецепты, данная услуга по своему эффекту смогла заменить очные консультации по простым заболеваниям и позволила реально помочь людям.

Одновременно для защиты от эпидемии были введены и соответствующие организационные меры по работе контакт-центра *Balt Assistance Ltd*:

- около 50 % сотрудников были переведены на удаленный режим работы с полным оборудованием рабочих мест в соответствии со стандартами безопасности;
- в помещениях офиса введено обязательное ношение масок и постоянная обработка поверхностей дезинфицирующими средствами;
- установлен запрет на посещение офиса с любыми симптомами ОРВИ.

Все указанные выше меры позволили избежать заражения коронавирусом среди сотрудников ассистанса и обеспечить бесперебойное обслуживание клиентов всеми ключевыми подразделениями.

В *Balt Assistance Ltd* еще в начале года максимально точно рассчитали

предполагаемую нагрузку на контакт-центр и другие департаменты компании и обеспечили функционирование необходимого штата сотрудников с учетом всех объективных факторов.

Это позволило:

- сохранить индекс потребительской лояльности (*NPS*) на уровне 93 %;
- принять 99,5 % входящих вызовов в соответствии с установленными временными *KPI*.

В настоящий момент *Balt Assistance Ltd* совместно с международными провайдерами постоянно анализирует поступающую информацию о вакцинации и постепенном снятии эпидемиологических ограничений с целью более точного прогнозирования объема и географии международных поездок застрахованных в текущем году.

Ожидается, что массовая вакцинация повлечет за собой существенное сокращение распространения инфекции и постепенное восстановление международных поездок уже в начале второго полугодия 2021 года, что скажется на увеличении объемов страхования выезжающих за рубеж. ■

## От редакции



Уважаемые коллеги Могилевской области!

Рады сообщить, что в 2021 году журнал «Страхование в Беларуси» будет освещать работу филиалов и представительств страховых организаций Могилевского региона.

Предлагаем вам принять участие в публикациях на страницах нашего журнала в рубрике «В объективе редакции». Поделитесь своими успехами и достижениями, рас-

скажите о значимых мероприятиях и событиях, юбилейных датах и реализованных проектах.

Мы принимаем заявки на участие в публикации в свободной форме на электронную почту [redaktor@belasin.by](mailto:redaktor@belasin.by) с пометкой «Публикация в журнале – Могилевская область».

До встречи на страницах «СвБ»! ■

## В поле зрения

**Белорусская ассоциация страховщиков приняла участие в рабочей встрече председателя Постоянной комиссии Палаты представителей по здравоохранению, физической культуре, семейной и молодежной политике.**

26 января 2021 года состоялась рабочая встреча председателя Постоянной комиссии Палаты представителей по здравоохранению, физической культуре, семейной и молодежной политике **Макариной-Кибак Л.Э.** с представителями Министерства финансов, Белорусской ассоциации страховщиков, а также Белгосстраха.

В настоящее время в Палате представителей Национального собрания Республики Беларусь находится на рассмотрении проект Закона Республики Беларусь «О туризме», одним из нововведений которого является введение форм финансового обеспечения ответственности туроператоров. В качестве одной из форм финансового обеспечения ответственности туроператоров предусматривается добровольное страхование ответственности туроператоров.

Именно вопросы осуществления страхования ответственности туроператоров за причинение имущественного вреда участниками туристической деятельности в связи с наступлением случаев невозможности исполнения последними своих обязательств по договорам оказания туристических услуг в сфере международного выездного туризма и стали темой обсуждения на рабочей встрече.

В рамках встречи были рассмотрены основные концептуальные подходы осуществления страхования ответственности туроператоров, заложенные в проекте Закона Республики Беларусь «О туризме».

Подводя итоги заседания, председатель Постоянной комиссии Палаты представителей по здравоохранению, физической культуре, семейной и молодежной политике Л.Э. Макарина-Кибак подчеркнула, что такой формат встреч, когда возникающие проблемные вопросы обсуждаются сообща, не только полезен, но и свидетельствует о намерении слышать и учитывать интересы всех заинтересованных. ■



# Здоровый образ жизни

## Банк России рекомендовал ограничить продажу ряда страховых полисов

Глава Банка России Эльвира Набиуллина в письме страховщикам рекомендовала не предлагать (в том числе через банки) гражданам без специальных знаний и опыта те полисы инвестиционного (ИСЖ) и накопительного (НСЖ) страхования жизни, где предусмотрена единовременная уплата премии или где выплаты привязаны к активам, которые предназначены только для квалифицированных инвесторов.

Основную часть этих продуктов продают банки. ЦБ РФ выявил практики предложения ИСЖ и НСЖ в банковских офисах под видом вкладов с повышенной доходностью, говорится в сообщении регулятора. При этом нередко граждан не информируют об особенностях и рисках таких продуктов, их отличии от вкладов.

*«Регулятор считает, что начинающим инвесторам практически невозможно объективно оценить особенности этих продуктов, поскольку они являются сложными даже для тех, кто профессионально работает на финансовом рынке, – отмечает Банк России. – Для граждан, ошибочно считающих инвестиционные страховые продукты вкладами, эти полисы несут риски частичной потерисредств (в частности, при досрочном прекращении договора), а в некоторых случаях и полной потери своих денег, например, при пропуске одного из регулярных платежей по НСЖ».* ЦБ также напоминает, что средства, вложенные в ИСЖ и НСЖ, не гарантированы системой страхования вкладов.

*«Ограничение продаж гражданам страховых полисов с инвестиционной составляющей позволит защитить права и интересы потребителей финансовых услуг, которые не всегда разбираются в отличиях сберегательных продуктов от инвестиционных инструментов и рискуют не только не получить ожидаемую доходность, но и потерять вложенные средства», – уверены в Банке России.*

Под названные ЦБ критерии подпадает лишь часть продуктов ИСЖ и НСЖ, указывает вице-президент Всероссийского союза страховщиков **Виктор Дубровин**. Подавляющее большинство продуктов ИСЖ и НСЖ имеют установленные в абсолютных значениях страховую сумму и выкупные суммы, и условия договоров позволяют получить по окончании их действия как минимум 100 % внесенных средств.

### Полисы инвестиционного страхования несут риски потери денег и не защищены системой страхования вкладов

*«Но мы согласны, что ряд покупателей могут действительно нуждаться в дополнительной защите их интересов», – говорит Дубровин. Он подчеркнул, что ВСС ведет активный диалог с Банком России и организациями по защите прав потребителей о том, как организовать дополнительную защиту потребителей указанных регулятором видов ИСЖ и НСЖ. «Страховщики полагают, что такой диалог уже позволил во многом решить проблему мисселинга, а его продолжение должно привести к решению, которое позволит свести к нулю проблему покупки неквалифицированным инвестором продукта, сути которого он не понимает», – сказал Виктор Дубровин.*

В Сбербанке (у него крупнейшая доля на рынке страхования жизни) сообщили, что СК «Сбербанк страхование жизни» *«изучает информационное письмо Банка России и прорабатывает вопрос применения рекомендаций регулятора».*

В банке «Открытие» считают, что ИСЖ и НСЖ относятся к одним из самых безопасных альтернативных видов инвестиций и сбережений, так как обязательным их условием является 100-процентный возврат капитала, внесенного клиентом. *«При этом клиенту гарантирована страховая защита, что особенно важно для накопительного страхования жизни, – говорит начальник управления развития страховых продуктов «Открытия» Мария Саенко. – Этот продукт является своеобразной “подушкой безопасности” для случаев, когда финансирование долгосрочной цели не обеспечено полностью стартовым капиталом и накопление средств происходит постепенно. Кроме того, у клиента есть возможность получить социальный налоговый вычет».*

Ранее ЦБ сначала рекомендовал ограничить, а затем решил временно ввести прямой запрет на продажу неподготовленным гражданам сложных (инвестиционных) облигаций. ■

# Summary

ИТОГИ

## Каталог публикаций за 2020 год

| Автор   | Название  | №  | стр. |
|---|---|----|------|
| <b>Интервью</b>   |   |    |      |
| А. Шульгин, А. Матвеев,<br>Д. Насеко, И. Бондарева,<br>В. Сапего, В. Бондарев,<br>А. Чаплинский,<br>А. Кастюкевич                         | Голос Гомеля  | 1  | 2    |
| В. Бондарев   | Подведем итоги  | 1  | 8    |
| А. Белковец   | Реформы в отрасли продолжатся   | 2  | 2    |
| А. Авсейко  | На старте третьего десятка  | 2  | 6    |
| В. Лаврусенко   | Рост без демпинга возможен  | 2  | 14   |
| В. Лаврусенко   | Страховать дешево – это дорого  | 3  | 2    |
| И. Багрэнцова   | Успех определяется не точным попаданием в цель, а количеством попыток поразить эту цель | 3  | 8    |
| С. Прохорчик  | Угнетенные коронавирусом  | 4  | 2    |
| Е. Застольская  | Страхование жизни: коротко о главном  | 4  | 8    |
| С. Анисько  | «Белэксимгарант-Гродно»: 18 лет на страже интересов региона                             | 4  | 11   |
| Е. Кирковская   | Лучшая техника продаж – компетентность, порядочность и прозрачность в отношениях        | 4  | 16   |
| Г. Мицкевич   | Выверенные решения для сложных ситуаций   | 5  | 2    |
| А. Данильчик  | Не боги горшки обжигают...  | 5  | 5    |
| С. Андриевич  | Пока не сформировано знание, реклама бесполезна   | 5  | 8    |
| Н. Дуброва  | Сложно продвигать неосозаемое   | 5  | 10   |
| С. Казукевич  | Перестраиваясь на ходу  | 5  | 12   |
| А. Чикуттин   | Неразрешимых проблем нет  | 6  | 2    |
| Н. Микша  | Ищем новые пути развития филиала  | 6  | 6    |
| В. Градович, М. Дедюля  | На страже выплат  | 6  | 11   |
| В. Новик  | Страховщики продают выплаты   | 7  | 2    |
| Е. Беляева  | Наш приоритет – постоянное повышение качества предоставляемых страховых услуг           | 7  | 5    |
| И. Ладутько   | ДМС: ожидания и потребности страхователей   | 7  | 7    |
| В. Видук  | Страховое мошенничество не воспринимается обществом как преступление                    | 7  | 14   |
| П. Шкуров   | Наш девиз: «Платить всегда, а уже потом разбираться»                                    | 7  | 16   |
| М. Бобко  | Изменения необходимы – не сегодня, а еще вчера  | 8  | 2    |
| А. Ковалевская, Т. Милейко  | Главные по продуктам  | 8  | 4    |
| А. Чайчиц   | По пути цифровизации  | 9  | 2    |
| В. Мискель  | Чем более диверсифицирован страховой портфель, тем больше шансов на выживание           | 9  | 16   |
| А. Сергейчик, А. Гордуз   | Штурманы бизнеса и адвокаты бюджета   | 10 | 13   |
| С. Богдан, А. Захарьенко,<br>Е. Сuedан, В. Жуковская,<br>К. Ашейчик, Т. Ленъко,<br>И. Протасеня, О. Гиленкова,<br>Е. Шукель, В. Лукашевич | Факторы успеха  | 11 | 2    |

|  |  |    |    |
|--|--|----|----|
| С. Тюленев   | Будущее за профессионалами   | 11 | 14 |
| А. Авсейко, С. Якубицкий,<br>Г. Мицкевич, М. Бобко,<br>А. Хорунжий, А. Чайчиц,<br>А. Верзун  | Пять персональных ответов  | 12 | 4  |
| С. Якубицкий   | Белгосстрах – навстречу 100-летнему юбилею!  | 12 | 14 |
| А. Верзун  | Покой нам только снится  | 12 | 18 |
| Г. Шевель  | Главное – всегда оставаться человеком  | 12 | 23 |
| <b>Тематические статьи</b>   |  |    |    |
| А. Косякова, К. Беляева,<br>Д. Шибут, Е. Рудь, О. Крылова,<br>А. Кулевец, В. Мороз,<br>Д. Семашук, А. Лавринович,<br>П. Мазуркевич | День теней – 2019  | 1  | 14 |
| К. Рудой   | Риски природных катастроф – преодоление разрыва в страховой защите   | 1  | 5  |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | <i>BALT ASSISTANCE GROUP: 2019 в цифрах</i>  | 2  | 26 |
| <i>Insurance Europe</i>  | Общий обзор европейского рынка страхования   | 3  | 11 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Развитие туризма в эпоху глобальных вызовов  | 3  | 18 |
| <i>Deloitte</i>  | Четыре тенденции, определяющие страхование в 2020 году   | 3  | 21 |
| С. Шиманович, А. Цыбулько  | Результаты работы лизинговой отрасли Беларуси по итогам 2019 г.  | 4  | 22 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Телемедицина как современная альтернатива традиционным медицинским услугам   | 4  | 26 |
| Е. Шанина  | Банкострахование: белорусские реалии   | 5  | 17 |
| Е. Застольская   | Активная пропаганда страхования на всех уровнях  | 5  | 24 |
| А. Хорунжий  | Проблем нет, есть точки совместного роста  | 5  | 25 |
| Е. Шанина  | Обязательное страхование   | 6  | 16 |
| Е. Шанина  | Страхование жизни и дополнительной пенсии  | 6  | 21 |
| <i>Wialon Operator</i>   | Система мониторинга как инструмент профилактики страховых случаев в грузоперевозках                                  | 6  | 24 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Система «SIRIUS»: новый эффективный интерфейс для операторов ассистанса  | 6  | 27 |
| Е. Шанина  | Добровольное комплексное страхование   | 7  | 19 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Урегулирование страховых случаев во время пандемии: особенности и примеры  | 7  | 27 |
| <i>Sigma</i>   | <i>Swiss Re</i> представила глобальный прогноз страховой отрасли на 2020–2021 гг.                                    | 8  | 8  |
| Е. Шанина  | Добровольное личное страхование  | 8  | 17 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Новые тенденции урегулирования международных суброгационных дел  | 8  | 26 |
| Белорусское бюро по<br>транспортному страхованию   | Аналитический обзор проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств | 9  | 8  |
| Е. Шанина  | Имущественное страхование  | 9  | 21 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Борьба с мошенничеством в страховании выезжающих за рубеж в период пандемии  | 9  | 26 |
| А. Унтон   | Итоги деятельности РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация» за 9 месяцев 2020 г.                  | 10 | 2  |
| А. Красильников  | Облигации катастроф: понятие, особенности бухгалтерского учета у покупателя  | 10 | 4  |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Обновление страховых продуктов в условиях жизни с <i>COVID-19</i>  | 10 | 18 |
| Е. Шанина  | Банкострахование: итоги I полугодия 2020 года  | 10 | 20 |
| <i>Insurance Europe</i>  | Европейское страхование: реакция на коронакризис   | 10 | 25 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Роль международных подразделений ассистанса в работе группы компаний   | 11 | 20 |
| <i>Forbes.kz</i>   | Самые масштабные страховые выплаты в истории XXI века  | 11 | 23 |
| Белорусская ассоциация<br>страховщиков   | <i>Top news – 2020</i>   | 12 | 2  |
| Белорусская ассоциация<br>страховщиков   | Современные хроники: чем год ушедший мы запомним   | 12 | 12 |
| <i>Autocentre.ua</i>   | Рейтинг самых безопасных автомобилей 2020 года   | 12 | 25 |
| <i>Balt Assistance Ltd</i>   | Египет: безопасное направление массового туризма для белорусов   | 12 | 27 |
| И. Мерзлякова  | Время новой мечты... Когда мы снимем маски   | 12 | 29 |

| Статистика  |  |   |    |
|---|--|---|----|
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Показатели соотношения страховых взносов к количеству работников страховых организаций Республики Беларусь за 2019 год   | 1 | 4  |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2019 год  | 1 | 5  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (внутреннее страхование) за 2019 год   | 2 | 9  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (комплексное страхование) за 2019 год  | 2 | 10 |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (пограничное страхование) за 2019 год  | 2 | 10 |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения о реализации белорусских сертификатов «Зеленая карта» за 2019 год   | 2 | 10 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу 2019 год   | 2 | 25 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование медицинских расходов за 2019 год  | 2 | 24 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование наземных транспортных средств физических лиц за 2019 год  | 2 | 22 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц за 2019 год   | 2 | 23 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование от несчастных случаев (за исключением добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу и добровольного страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей) | 3 | 16 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование платежных банковских карточек   | 3 | 17 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей  | 3 | 17 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование имущества и гражданской ответственности его пользователей   | 3 | 24 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование имущества и строений граждан  | 3 | 25 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование ответственности владельцев квартир  | 3 | 25 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование ответственности перевозчика   | 3 | 26 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование грузов  | 3 | 27 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование предпринимательских рисков  | 3 | 28 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование имущества юридических лиц   | 3 | 29 |
| Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь | Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2019 год   | 4 | 4  |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Отдельные показатели деятельности структурных подразделений страховых организаций по регионам за 2019 год  | 4 | 13 |
| Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь | Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами за 2019 г.   | 4 | 19 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование предпринимательских рисков (редактированный)  | 4 | 21 |

|   |  |   |    |
|---|--|---|----|
| ГУУР КМ МВД РБ  | Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 12 месяцев 2019 года   | 4 | 25 |
| Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь | Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за I квартал 2020 года  | 5 | 14 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами за I квартал 2020 года   | 5 | 29 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за I квартал 2020 года   | 6 | 5  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (внутреннее страхование) за период с 1 января 2020 года по 31 марта 2020 года  | 6 | 8  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (комплексное страхование) за период с 1 января 2020 года по 31 марта 2020 года | 6 | 8  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (пограничное страхование) за период с 1 января 2020 года по 31 марта 2020 года | 6 | 9  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения о реализации белорусских сертификатов «Зеленая карта» за период с 1 января 2020 года по 31 марта 2020 года  | 6 | 9  |
| ГУУР КМ МВД РБ  | Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 3 месяца 2020 года   | 6 | 29 |
| Министерство финансов Республики Беларусь                                       | Начисленные страховые взносы за апрель-май 2020/2019 гг., тыс. долларов США  | 7 | 4  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (внутреннее страхование) за период с 1 января 2020 года по 30 июня 2020 года   | 7 | 9  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (комплексное страхование) за период с 1 января 2020 года по 30 июня 2020 года  | 7 | 9  |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (пограничное страхование) за период с 1 января 2020 года по 30 июня 2020 года  | 7 | 10 |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения о реализации белорусских сертификатов «Зеленая карта» за период с 1 января 2020 года по 30 июня 2020 года   | 7 | 10 |
| Министерство финансов Республики Беларусь                                       | Динамика страховых взносов по итогам 1 и 2 кварталов 2020 г.   | 7 | 18 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу за I полугодие 2020 года   | 7 | 22 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование медицинских расходов за I полугодие 2020 года   | 7 | 23 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование наземных транспортных средств физических лиц за I полугодие 2020 года   | 7 | 24 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц за I полугодие 2020 года  | 7 | 25 |
| ГУУР КМ МВД РБ  | Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 6 месяцев 2020 года  | 8 | 10 |
| Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь | Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за I полугодие 2020 г.  | 8 | 11 |
| <i>Sigma</i>  | Рейтинг стран мира по доле страховых премий к ВВП за 2019 год  | 8 | 14 |
| Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь | Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами за I полугодие 2020 г.   | 8 | 16 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев жилых помещений  | 8 | 21 |

|   |  |    |    |
|---|--|----|----|
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование имущества и строений граждан  | 8  | 22 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование имущества юридических лиц   | 8  | 23 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное комплексное страхование и гражданской ответственности его пользователей   | 8  | 24 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование от несчастных случаев (за исключением добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу и добровольного страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей) | 8  | 25 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за I полугодие 2020 года   | 8  | 28 |
| <i>Sigma</i>  | Рейтинг стран мира по страховым премиям на душу населения за 2019 год  | 9  | 14 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Отдельные показатели деятельности структурных подразделений страховых организаций по регионам за I полугодие 2020 г.   | 9  | 18 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Обзор отдельных статистических показателей по страхованию по Гродненской области   | 10 | 28 |
| Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь | Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами, на 1 октября 2020 г.  | 11 | 10 |
| Министерство финансов Республики Беларусь                                       | Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 9 месяцев 2020 года  | 11 | 11 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 9 месяцев 2020 года   | 11 | 22 |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (внутреннее страхование) за период с 1 января 2020 года по 30 сентября 2020 года                   | 11 | 27 |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (комплексное страхование) за период с 1 января 2020 года по 30 сентября 2020 года                  | 11 | 28 |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (пограничное страхование) за период с 1 января 2020 года по 30 сентября 2020 года                  | 11 | 28 |
| Белорусское бюро по транспортному страхованию                                   | Сведения о реализации белорусских сертификатов «Зеленая карта» за период с 1 января 2020 года по 30 сентября 2020 года   | 11 | 29 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Добровольное страхование медицинских расходов за 9 месяцев 2020 года   | 12 | 16 |
| <b>Новости компаний</b>   |  |    |    |
| Белэксимгарант  | <i>Fitch</i> подтвердило рейтинг «Белэксимгаранта» на уровне «В», прогноз «Стабильный»   | 4  | 20 |
| Белэксимгарант  | «Белэксимгарант» увеличил уставный фонд  | 5  | 4  |
| Белэксимгарант  | «Белэксимгарант» принял участие в онлайн-конференциях Бернского союза  | 5  | 4  |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Обсудили рабочие вопросы   | 6  | 4  |
| Белкоопстрах  | СООО «Белкоопстрах» теперь «Asoba»!  | 7  | 29 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Встреча в «Европе»   | 9  | 6  |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Журналу «Страхование в Беларуси» – 18 лет!   | 9  | 29 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | «За чей счет банкет?»  | 10 | 11 |
| Белорусская ассоциация страховщиков   | Состоялось рабочее совещание главных бухгалтеров страховых организаций   | 10 | 12 |
| Стравита  | Достойное завтра: Стравита провела ребрендинг  | 11 | 18 |
| ЗАО «СК "Евроинс"»  | ЗАО «СК "ЭРГО"» сменило фирменное наименование   | 11 | 29 |

|  |   |    |    |
|--|---|----|----|
| Белорусская ассоциация страховщиков  | Что год грядущий нам готовит                                    | 12 | 9  |
| Белорусская ассоциация страховщиков  | Награждение   | 12 | 10 |
| Белорусская ассоциация страховщиков  | Назначения 2020 года  | 12 | 13 |
| Белорусская ассоциация страховщиков  | Совет руководителей страховых надзоров СНГ                      | 12 | 21 |
| Белнефтестрах  | ЗАСО «Белнефтестрах» – в Международном ралли-рейде «ДАКАР-2021» | 12 | 28 |
| <b>Новости</b>   |   |    |    |
| Страховой сыщик: детективы займутся мошенниками  |   | 1  | 7  |
| Минфин провел совещание по противодействию терроризму  |   | 1  | 10 |
| Состоялось совместное заседание Белорусского ядерного страхового пула с представителями Комитета международной системы ядерных страховых пулов по общим вопросам |   | 2  | 17 |
| Министр энергетики Виктор Каранкевич: «Медицинское страхование – перспективное направление»  |   | 2  | 18 |
| Три проблемы эффективного использования аналитики данных в страховании   |   | 2  | 28 |
| Что и от чего страхуют белорусы и россияне?  |   | 3  | 4  |
| РСТО собрал турагентов и туроператоров, чтобы обсудить, как жить дальше  |   | 3  | 7  |
| Минэкономики предлагает ввести обязательное страхование нанимателей от невыплаты зарплат при банкротстве   |   | 3  | 10 |
| В России принят в первом чтении законопроект об индивидуализации тарифов ОСАГО   |   | 3  | 19 |
| Убытки страховщиков от природных катастроф в 1 квартале 2020 года ниже среднего уровня в \$5-6,5 млрд  |   | 4  | 10 |
| Франция рассматривает возможность создания страхового покрытия на случай пандемии  |   | 4  | 18 |
| Законопроект о посредниках в РФ при продаже онлайн-страховок позволит заключать до 60 % договоров в электронной форме  |   | 4  | 20 |
| В Беларуси подписан указ о курсовых разнице  |   | 5  | 28 |
| Минэкономразвития РФ сообщило о мерах по поддержке страхового бизнеса  |   | 6  | 28 |
| В России урегулировать убытки по страхованию можно будет удаленно  |   | 7  | 8  |
| Костевич: «Минтруда прорабатывает механизмы продвижения добровольного пенсионного страхования»   |   | 7  | 11 |
| «А.М. Best» представил рейтинг крупнейших страховых и перестраховочных брокеров мира «Best Global Insurance Brokers»   |   | 7  | 12 |
| Количество проданных автомобилей в первом полугодии 2020 года: 27 789 (-13,7% к 2019 году)   |   | 7  | 13 |
| В Украине массово закрываются страховые компании. Тенденция только усилится  |   | 8  | 7  |
| В России вступил в силу закон о возврате заемщику части премии при досрочном погашении кредита   |   | 8  | 9  |
| Внесены изменения в порядок передачи страховыми организациями обязательств   |   | 9  | 25 |
| Отпуск застрахован   |   | 11 | 16 |
| Скорректированы требования к правилам внутреннего контроля страховых организаций   |   | 11 | 17 |
| Международные перестраховщики, несмотря на COVID-19, в 2021 году пересмотрели свою политику относительно снижения тарифов  |   | 12 | 17 |
| Более Br 100 млн: подсчитано, сколько бюджет получил от страховых организаций  |   | 12 | 21 |
| Предсказание от журнала «Economist»: нас ждут риски и удача  |   | 12 | 26 |
| <b>Мероприятия</b>   |   |    |    |
| Минфин провел совещание по противодействию терроризму  |   | 1  | 10 |
| Автодилеры подвели итоги   |   | 1  | 12 |
| Фотоконкурс «Мисс Фото Страхование – 2019»   |   | 1  | 20 |
| Белорусский профсоюз банковских и финансовых работников подвел итоги своей деятельности за 5 лет   |   | 2  | 11 |
| Совещание по актуальным вопросам страхования   |   | 2  | 12 |
| 31 марта 2020 года – Форум страховых инноваций «InnoIns – 2020»  |   | 2  | 29 |
| 21-22 апреля 2020 года – 24-я Ежегодная Конференция по страхованию и перестрахованию   |   | 2  | 30 |
| Во Львове прошла XVI Международная Карпатская страховая конференция  |   | 3  | 5  |
| Состоялся круглый стол на тему «Финансовые и страховые услуги: тенденции, проблемы и перспективы развития»   |   | 3  | 6  |
| В филиале Белгосстраха по Гомельской области провели конкурс «А ну-ка, девушки!»   |   | 3  | 20 |
| Global money week – 2020   |   | 3  | 20 |
| Claims&Pays 2020 – Конференция по урегулированию убытков в страховании   |   | 7  | 30 |



**Валерий Ладутько,**  
экс-генеральный директор УСП «Белвнешстрах»

**Белорусская ассоциация страховщиков, коллеги и друзья сердечно поздравляют Валерия Васильевича Ладутько с 70-летним юбилеем!**

Уважаемый Валерий Васильевич! Мы рады возможности выразить Вам свое почтение на страницах журнала, ведь Ваш богатый профессиональный опыт и яркий талант руководителя справедливо заслуживают самой высокой оценки и признания.

Вы являетесь собой пример состоявшейся личности, обладающей уникальным умением любое дело делать основательно. Вашими главными помощниками всегда были и остаются неутомимое вдохновение, постоянная высокая требовательность к себе и личная ответственность за порученное дело.

Стоя у истоков образования УСП «Белвнешстрах», Вам совместно со сплоченным коллективом единомышленников удалось создать конкурентоспособную страховую организацию, которая и сегодня занимает значительную нишу на белорусском рынке страхования. Это говорит о Вас как о человеке целеустремленном, глубоко увлеченном и преданном своему делу, обладающем всей полнотой знаний и профессиональных компетенций.

Отрадно, что Вы не стремитесь поживать на лаврах. Максим Горький писал: *«Всю мою жизнь я видел настоящими героями только тех людей, которые любят и умеют работать»*. Ваша жизнь, насыщенная трудовая биография – яркое подтверждение словам классика русской литературы.

Не многим дано встречать такую замечательную дату в работе, в делах. Вы же, вопреки годам, остаетесь человеком активным, деятельным, равнодушным. За Вашими плечами – большой жизненный путь, отмеченный множеством достойных свершений и являющийся примером верности избранному пути.

Вы на редкость трудолюбивый и ответственный человек, относящийся к своей работе с большой любовью и душой, отдающий все свои силы, знания и колоссальный опыт для развития и процветания страхового дела в Беларуси. Нам есть чему у Вас поучиться!

В торжественную дату юбилея от чистого сердца желаем Вам, Валерий Васильевич, всего того, что делает нашу жизнь яркой и по-настоящему полной: крепкого здоровья на долгие годы Вам и Вашим близким, счастья, благополучия, оптимизма, вдохновения и душевной гармонии!

5 февраля 2021 г.





# 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