

Profi for profi

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

февраль '2021

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

Белорусскому бюро по транспортному страхованию - 22!



Переход на «цифровые рельсы»

Интервью с заместителем
генерального директора
Белорусского бюро по
транспортному страхованию
Сергеем Рабецким

02

Мьючуалы, кооперативы и дружеские общества в страховании

Георгий Гришин, генеральный директор
страхового и перестраховочного
брокера «Оукшотт»

11

Сведения по добровольным видам страхования за 2020 г.

22





КОМПЛЕКСНОЕ СТРАХОВАНИЕ

квартир



Комплексное страхование квартиры – это защита отделки квартиры, установленного оборудования и находящегося в ней имущества от 25 актуальных рисков, а также страхование ответственности на случай причинения вреда соседям.

Страховой взнос — **0,6%** от страховой суммы.

Скидка **10%** — при заключении договора страхования через личный кабинет на сайте Белгосстраха.

100
лет
ОБЕРЕГАЕМ СЧАСТЬЕ
БЕЛГОССТРАХ

7557

МТС, А1, life:)
по тарифам операторов

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

№ 02 (219) февраль 2021

Содержание

Требования времени	02	18	Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь
Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь за 2020 год	09	19	Беларусь & Мир
Мьючуалы, кооперативы и дружеские общества в страховании	11	22	Сведения по добровольным видам страхования за 2020 г.
		27	Зимний сезон – 2020/2021: новые тенденции
		29	Примите наши поздравления

Производственно-практический журнал «Страхование в Беларуси».
Журнал зарегистрирован Министерством информации Республики Беларусь
13.11.2009 в Государственном реестре средств массовой информации за №774.
Учредитель и издатель: © Белорусская ассоциация страховщиков
220005, г. Минск, ул. Пугачевская, 6, офис 502. Тел./факс: +375 17 377-38-26.
E-mail: info@belasin.by www.belasin.by
Редактор: Ирина Мерзлякова

Требования времени

Доверие потребителей важно и актуально для страхового рынка в любой стране. И во многом общественное мнение формируется из опыта взаимодействия населения с массовыми видами страхования. В Беларуси таким видом выступает обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Именно благодаря этому виду страхования граждане накапливают персональный опыт общения со страховыми организациями, узнают о механизмах функционирования страхования, порядке урегулирования страховых случаев и впоследствии способны по достоинству оценить конкурентные преимущества страхования в целом и его главное предназначение – материальную защиту пострадавших.

На протяжении многих лет уровень охвата данным видом страхования составляет около 98 %. По данному показателю в системе «Зеленая карта» Республика Беларусь занимает одно из лидирующих мест. Как показывает практика, удовлетворенность автовладельцев урегулированием страховщиками страховых случаев после дорожно-транспортных происшествий за последние годы значительно возросла. Страховщики постоянно работают над повышением качества и оперативности взаимодействия со страхователями, что, в свою очередь, ведет

к повышению лояльности и общему росту доверия к ним. А это не что иное, как рост страховой культуры населения. Большая заслуга в этом во многом заключается в успешной деятельности Белорусского бюро по транспортному страхованию, которое выступает гарантом защиты имущественных интересов и законных прав лиц, пострадавших в ДТП.

19 февраля 2021 года Бюро отпраздновало свое 22-летие. И, как всем известно, этой дате предшествовал достаточно непростой год как для всего страхового рынка, так и для обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств: наблюдалось снижение количества заключаемых договоров пограничного страхования, внутреннего страхования и договоров страхования «Зеленая карта».

В этой связи редакция журнала «Страхование в Беларуси» решила заглянуть на передовую белорусского транспортного страхования и пообщаться с сотрудниками Бюро, чтобы узнать, как они справлялись с пандемией, какие меры предпринимали и какие задачи по усовершенствованию механизмов страховой защиты автовладельцев нашей страны ставят перед собой на будущее.



Сергей Рабецкий,
заместитель генерального директора
Белорусского бюро по транспортному
страхованию

Переход на «цифровые рельсы»

Как белорусская система ОСГОВТС пережила период карантина и удаленной работы?

В силу специфики нашей деятельности о полном закрытии на карантин речи идти не могло. Мы ни на один день не прекращали осуществление компенсационных выплат, прием заявлений, оценочную деятельность и т. д. Даже в самые пиковые моменты пандемии мы находились на рабочих местах, так как качественно и оперативно решать многие как ключевые, так и обычные задачи по-другому невозможно. Хотя часть сотрудников в целях снижения возможности распространения коронавирусной инфекции все же была переведена на удаленную работу. Также был организован дистанционный прием заявлений от потерпевших с использованием современных каналов коммуникации

(телефон, электронная почта, Skype, Viber, другие мессенджеры).

Удаленная работа при грамотной организации бывает результативнее очной, и, как многие компании, распробовавшие преимущества дистанционной работы, мы вряд ли уже полностью вернемся к старому формату. В целом как особенность работы в условиях пандемии я бы отметил то, что многие вопросы удается решать оперативнее.

Очевидным последствием пандемии является ускоренный переход на «цифровые рельсы». Сформировались новые цифровые привычки – это и онлайн-коммуникации, и всевозможные цифровые сервисы. Пандемия совершенно точно придала использованию этих сервисов новый импульс. И все компании стараются извлекать пользу из сложившейся

ситуации. В этом плане мы в первую очередь нацелились на автоматизацию рядовых задач и бизнес-процессов, развитие собственной IT-инфраструктуры и дистанционных сервисов, чтобы тем самым повысить эффективность решаемых задач.

Отрадно, что отрасль с честью выдержала этот стресс-тест. Так что даже в чем-то плохом можно находить что-то хорошее. Мы – оптимисты.

Какие текущие действия осуществляет Бюро? Как они помогают улучшить ОСГОВТС для потребителя?

Бюро не стоит на месте.

Да и законодательство постоянно совершенствуется. В настоящее время разрабатывается проект Закона «О страховании». Рабочая группа, в состав которой входили представители Минфина, Бюро, страховых организаций, достаточно долго и тщательно прорабатывала изменения в действующее законодательство с учетом накопленного опыта и с целью повышения эффективности деятельности внутри страхового сообщества.

Если говорить про обязательное страхование, то в проекте заложены нормы, позволяющие упростить для граждан получение страхового возмещения: в частности, предусмотрена возможность оформления извещения о дорожно-транспортном происшествии (так называемого «европротокола»), если хотя бы у одного из участников ДТП есть договор страхования и многое другое.

В настоящее время внедрена система по заполнению извещения о ДТП в электронном виде (электронного европротокола) с использованием мобильного приложения. Страховые организации самостоятельно разрабатывают «мобильную оболочку», которая полностью интегрируется с базой данных Бюро, посредством которой происходит оформление извещения (европротокола).

На сегодняшний день, к сожалению, информированность наших граждан о новой возможности очень низкая, но мы делаем все возможное, чтобы донести до населения эту информацию. Так, например, для стимулирования

оформления электронного извещения проектом Закона предусмотрено на опция по увеличению лимитов ответственности страховщика при оформлении извещения в электронном виде.

Также упрощен порядок заключения, расторжения, внесения изменений и дополнений в договор страхования.

К слову, надо сказать, мы активно развиваем взаимодействие с внешними информационными системами. С 2019 года функционируют разработанные для ГАИ сервисы по проверке наличия действующих договоров страхования. В настоящее время на завершающем этапе находится тестирование новой автоматизированной информационной системы ГАИ, в которой появилась возможность более глубокой интеграции с другими ресурсами, в том числе с базой данных Белорусского бюро. Таким образом, в ближайшем будущем произойдет расширение информационного обмена между нашими системами, что позволит, в том числе, получать электронные справки о ДТП, совершенствовать возможности заключения договоров страхования в электронном виде.

В перспективе мы надеемся, что электронное взаимодействие будет и далее развиваться такими темпами, потому что это действительно удобно и оперативно. Мы в Бюро работаем не просто с базой данных, это уже переросло в целую информационную систему, которая объединяет в себе базу данных с договорами и страховыми случаями, сервисы электронной проверки наличия действующих договоров страхования, в том числе и договоров «Зеленая карта», подсистему заключения электронных договоров страхования и подсистему оформления извещения в электронном виде. То есть это довольно-таки разветвленная сложная структура, которая и далее будет интегрироваться с информационными ресурсами в смежных сферах. В современном мире цифровизация – это не просто внедрение новых инструментов для решения тех же самых задач, это качественное изменение страховой отрасли. Да, мероприятия по разработке программного обеспечения достаточно дорогостоящие, но надо

двигаться вперед. За этим будущее. Мы к этому стремимся и уверены, что это правильно.

В России продолжается системная реформа ОСАГО – индивидуализация тарифов по ОСАГО, что подразумевает привязку тарифа к конкретному человеку. Этот принцип заложен в систему автострахования во всем мире, «pay as you drive» («плати так, как водишь»). Возможно ли внедрение подобных механизмов у нас?

Это два диаметрально разных подхода к страхованию ответственности в рамках «автогражданки». В российской модели страхуется ответственность отдельного водителя с учетом всех его рисков, то есть это более персонифицированная модель. И при такой модели действительно открывается большое пространство выбора факторов для применения повышающих или понижающих коэффициентов, начиная от манеры вождения и количества нарушений Правил дорожного движения и т. д.

У нас же страхуется ответственность владельца конкретного транспортного средства. В нашей модели неважно, кто управлял автомобилем и какой у него стиль вождения. Идет привязка исключительно к транспортному средству. Формально мы «наказываем» повышающими коэффициентами в случае установления факта ДТП и нанесения вреда источником повышенной опасности, за которым последовало осуществление выплаты страхового возмещения. Единственное, что дополнительно может повлиять на стоимость договора страхования, – это возраст и стаж вождения водителя.

Мы изначально пошли по другому пути. Сейчас, по прошествии 20 лет, кардинально менять модель страхования довольно сложно и, наверное, неправильно. У каждой из моделей есть свои плюсы и минусы. Например, по нашей модели для семьи, в которой у трех человек есть водительские удостоверения и один автомобиль, достаточно заключить всего один договор страхования – экономия очевидна. И люди привыкли к такой

Год	Страховых случаев по извещениям (без вызова ГАИ), тыс.	Количество страховых случаев, тыс.	Отношение к общему количеству страховых случаев, %
2010	0,5	77,7	0,7
2011	5,5	81,8	6,7
2012	8,5	79,7	10,7
2013	9,8	80,2	12,2
2014	13,1	75,9	17,3
2015	18,9	79,4	23,8
2016	23,8	82,3	28,9
2017	25,4	86,0	29,5
2018	26,8	87,3	30,7
2019	30,6	93,7	32,7
2020	34,5	96,6	35,7

модели и, на мой взгляд, ценят ее преимущества.

К тому же стоимость страховки у нас далеко не высокая по сравнению с остальными странами и по сравнению с теми выплатами, которые мы производим. Так, средний годовой взнос за 2020 год составил в эквиваленте 17,4 евро. Проведем простую аналогию, столько же, к примеру, человек заплатит за 20 литров бензина, которых ему, условно, хватит на неделю. А так, у него на целый год застрахована ответственность. В Евросоюзе же стоимость полиса на порядок выше, но справедливости ради стоит отметить, что там речь идет об иных лимитах ответственности. Белорусская компания по одному ДТП выплатит потерпевшему не более 20 тысяч евро: половину – на ремонт авто, половину – по жизни и/или здоровью.

В странах Евросоюза лимиты ответственности на порядок выше, а в отдельных странах выплаты вообще не лимитированы. Например, во Франции суд может признать необходимость пожизненно содержать семью потерпевшего. И виновнику, а точнее его страховой, придется это делать.

Насколько оправдал себя механизм ОСГОВТС-онлайн? Пока процент этого сегмента в общей структуре «автогражданки» невелик. С чем это связано, и какой прогноз можно сделать на будущее?

Действительно, за 2020 год количество договоров внутреннего страхования, оформленных онлайн, составило всего 1,6 %. Когда появляется что-то новое, люди всегда относятся к этому

с осторожностью. Вот вспомните, как долго люди привыкали к пластиковым карточкам, не доверяли, а теперь уже все осознали, насколько это удобно по сравнению с наличными деньгами. Или опять же простой пример: услуга «Интернет-банкинг», которая позволяет провести платеж за две минуты, не выходя из дома, появилась уже довольно-таки давно, но, тем не менее, если вы зайдете в любое отделение банка, вы увидите, какая там очередь на оплату коммунальных платежей.

Это следствие присущей людям инерционности мышления. Но, я уверен, со временем люди поймут, насколько это удобно и быстро, и развиваться это направление будет исключительно по нарастающей.

Возьмем, к примеру, другой показатель: количество ДТП, оформленных без вызова ГАИ, за 2020 год составило 34,5 тыс., или 35,7 % от общего количества страховых случаев. За последние 5 лет этот показатель увеличился более, чем на 80 %. То есть люди оценили такой метод, так как он существенно упрощает процедуру оформления ДТП, снижает лишние формальности, экономит время, нервы и не провоцирует заторы на дорогах. И в перспективе все ДТП, в которых нет пострадавших (то есть отсутствует причинение вреда жизни или здоровью), как и в Европе, будут оформляться самими его участниками без вызова ГАИ. ■



Андрей Шустов,
заместитель начальника управления
регулирования по внутреннему и внешнему
страхованию и оценочной деятельности

Оперативность – это наш приоритет

Многие пострадавшие в ДТП жалуются, что процесс выплаты растягивается не на один месяц. Что мешает выплачивать быстрее?

Мы все понимаем, что жалобы – это лакмусовая бумажка той работы, которую каждый из нас выполняет. И Бюро не исключение.

Очень важно, что все проблемные вопросы, возникающие у наших граждан, находятся в Бюро на постоянном контроле. Необходимо отметить, что жалоб граждан, касающихся конкретно работы Бюро, на самом деле

немного. В основном это обращения граждан, касающиеся, по их мнению, несвоевременности выплат страхового возмещения. Тут хочется отметить, что все выплаты производятся четко в течение 20 дней при наличии всех необходимых документов. Зачастую при урегулировании ситуации при ДТП с составлением извещения (европротокола) выплата производится без промедления.

Сроки довольно жесткие и оперативное реагирование позволяет нам избегать недовольства наших граждан.

Задержки могут возникать только в одном случае – при отсутствии

Сведения о результатах проведения внутреннего страхования в 2015–2020 годах

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Количество заключенных договоров, тыс.	3 505,4	3 435,6	3 593,1	3 774,0	3 916,9	3 892,9
в том числе договоров в электронном виде, тыс.	—	—	—	—	5,0	52,3
Сумма поступивших страховых взносов, тыс. бел. руб.	113 497,0	137 723,2	137 134,1	153 427,3	154 887,6	187 669,10
Уровень охвата страхованием, %	97,8	98,0	98,0	98,0	97,9	97,6
Средняя сумма страхового возмещения, бел. руб.	1 153,9	1 301,5	1 268,6	1 253,0	1 224,9	1 363,9
Сумма выплаченного страхового возмещения, тыс. бел. руб.	85 615,6	102 618,1	98 619,7	103 869,6	114 748,9	131 779,80

необходимых документов, когда долго происходит разбирательство со стороны ГАИ (когда существуют разногласия при определении виновника ДТП) либо имеется факт причинения вреда жизни и здоровью граждан.

Бывают также случаи задержки выплаты возмещения, когда есть сложности с экспертизой. Но здесь речь идет о доплате страхового возмещения, которая производится в течение 10 дней с момента предоставления необходимых документов.

Учитывая жесткие сроки, предусмотренные законодательством на выплату страхового возмещения, можно с уверенностью сказать, что как Бюро, так и любой страховщик не заинтересованы в нарушении сроков выплат страхового возмещения.

Ряд СМИ сегодня распространяли информацию, что с 1 марта автоводители наряду с «письмами счастья» за нарушения скоростного режима, зафиксированные в автоматическом режиме, начнут получать и штрафы за непройденный техосмотр. Рассматриваете ли вы в перспективе возможность проверки наличия полиса ОСГОВТС с помощью дорожных камер? И существует ли вообще такая необходимость?

Проверка наличия договоров страхования на момент фотофиксации может быть организована путем обмена данными между контролирующей системой и нашей базой данных. В случае принятия решения о необходимости автоматического контроля наличия договоров страхования со

стороны Бюро технических препятствий для организации такой системы контроля нет.

Может ли Бюро отказаться от гарантийных фондов?

В Европе работает аналогичная система по защите прав потерпевших при ДТП. Единственное отличие нашей системы по защите прав потерпевших от европейской, на мой взгляд, в структуре управления. В европейской системе есть Бюро «Зеленой карты», которое занимается только полисами «Зеленая карта», есть конкретный компенсационный орган и гарантийный фонд, которые осуществляют выплату причиненного ущерба потерпевшему в случае совершения ДТП на территории иностранного государства и при отсутствии полиса у виновника. Есть информационный центр, в котором аккумулируется вся необходимая для моторного бюро информация. И все это функционирует для защиты прав потерпевших при ДТП как четыре различные (отдельные) организации.

У нас же в Беларуси все это объединено и возложено на Белорусское бюро по транспортному страхованию. Принцип возмещения один – потерпевшему надо заплатить, независимо от того, есть ли у другой стороны полис. Ведь потер-

певший в ДТП виноват только в том, что оказался не в том месте и не в то время. Гарантийные фонды по защите прав потерпевших именно для этого и предусмотрены: законопослушным гражданам необходимо оперативно компенсировать все понесенные в результате ДТП затраты.

Еще немаловажный факт отличия нашей модели по защите прав потерпевших от европейской модели, который выгодно выделяет нашу систему, – срок урегулирования заявленных претензий. Оперативность – это наш приоритет. В Республике Беларусь срок на урегулирование претензий четко регламентирован и составляет не более 20 дней. В Европе же срок по урегулированию претензий может затянуться и составлять от трех месяцев, как предусмотрено Европейской Директивой, а зачастую при отсутствии отдельных документов срок может увеличиваться до года и более.

Также следует отметить, что высокий уровень работы Республики Беларусь в рамках международной системы страхования автогражданской ответственности «Зеленая карта» не раз был отмечен руководством Совета Бюро, являющимся управляющим органом данной системы. ■





Раиса Коробан,
главный бухгалтер Белорусского бюро по
транспортному страхованию

Раиса Михайловна, расскажите, каким образом в Белорусском бюро по транспортному страхованию налажено финансово-экономическое управление?

Одной из функций Белорусского бюро по транспортному страхованию в соответствии с его Уставом является формирование гарантийных фондов: фонда страховых гарантий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств и фонда защиты потерпевших в результате дорожно-транспортных происшествий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Данные фонды формируются и расходуются в соответствии с законодательством, а именно: в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1462 от 4 ноября 2006 года с последующими внесенными изменениями. Отдельного планово-аналитического или финансового отдела в Бюро нет. Соответственно, все функции по формированию доходной части и функции по ведению расходной части возложены на отдел бухгалтерии. Так, нашим отделом составляется смета расходов на содержание Белорусского бюро, утверждаемая Наблюдательным советом за

Финансы под контролем

деятельностью Белорусского бюро, в пределах которой осуществляются все расходы, связанные с деятельностью Бюро. И в форме ежеквартальных отчетов перед Наблюдательным советом мы осуществляем раскрытие информации по исполнению сметы и деятельности Бюро в целом.

По каким показателям можно оценить эффективность финансовой деятельности Бюро?

В первую очередь, финансовая деятельность бюро оценивается выполнением требований законодательства по формированию гарантийных фондов. В этом плане у нас сохраняется тенденция ежегодного увеличения средств гарантийных фондов.

Также одна из составляющих оценки эффективности деятельности организации – это процент взыскания средств, поступающих в порядке регресса Белорусскому бюро от юридических и физических лиц, ответственных за причинение вреда в результате ДТП. Процент взыскания, исходя из динамики соотношения сумм, выплачиваемых потерпевшим, и сумм, взыскиваемых с виновных лиц, увеличился с 61,5 % в 2014 году до 72,0 % в 2020 году. Учет по этому показателю ведется с начала деятельности Бюро. В настоящее время указанный процент взыскания является одним из самых высоких среди стран – членов системы «Зеленая карта».

Еще одним критерием оценки деятельности бюро, в частности оценки нашей финансовой деятельности, является повышение доходности активов, достаточное для содержания и развития Бюро. Достигается это путем размещения на условиях прибыльности средств гарантийных фондов с использованием доступных финансовых инструментов. Основным источником формирования доходов у нас, конечно же, является инвестирование гарантийных фондов во вклады (депозиты) в государственных банках. Также мы осуществляем размещения средств в государственные ценные бумаги, номинированные в валюте, и в облигации государственных банков.

Доходность размещаемых средств зависит от проводимой кредитно-финансовой политики Национального Банка.

Были ли ощутимы последствия пандемии для Бюро с финансовой точки зрения?

Конечно, пандемия ощутимо ударила по всему страховому бизнесу. Почти вдвое уменьшилось количество заключенных договоров страхования «Зеленая карта» и договоров пограничного страхования. В этой связи и в целях обеспечения покрытия страховщиками потерь от реализации договоров «Зеленая карта» было принято решение снизить размер ежемесячных отчислений страховщиков – ассоциированных членов Бюро в гарантийные фонды, чтобы поддерживать финансовое состояние страховых организаций в сложившейся сложной ситуации. Ранее отчисления страховых организаций составляли:

- в фонд защиты потерпевших – в размере 1 % от сумм страховых взносов по внутреннему страхованию;
- в фонд страховых гарантий – 0,5 % от сумм страховых взносов по договорам страхования «Зеленая карта».

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 3 июня 2020 г. № 327 с 1 апреля 2020 г. по 1 июля 2021 г. размеры ежемесячных отчислений организаций в оба фонда снижены до 0,05%.

В итоге, если за 2019 год сумма отчислений по внутреннему страхованию составила 1,56 млн бел. руб., то за 2020 год – уже 596 тыс. бел. руб., то есть почти втрое сокращение. Соответственно, по «Зеленой карте» отчисления также существенно снизились: с 471 тыс. бел. руб. в 2019 г. до 150 тыс. бел. руб. в 2020 г.

Вместе с тем выплаты из гарантийных фондов резко возросли, особенно по внутреннему страхованию. Так, в течение 2020 года в Белорусское бюро за возмещением вреда по внутреннему страхованию обратились 2 732 потерпевших, что на 26,2 %

больше, чем в 2019 г. Сумма выплат из фонда защиты потерпевших за 2020 год составила более 4 092,7 тыс. руб., что на 51,8 % больше, чем в 2019 г. Тем не менее по «Зеленой карте» выплаты остались примерно на том же уровне: около 2 млн бел. руб. за 2019 год и 2,3 млн бел. руб. за 2020 год. И даже более того, по факту выплаты уменьшились, но из-за падения курса белорусского рубля номинально выплаты остались практически на том же уровне.



Дарья Ладутко,
начальник отдела регулирования по
внешнему страхованию

Дарья, опишите функции и задачи вашего отдела?

Главная функция нашего отдела – регулирование страховых случаев, произошедших на территории Республики Беларусь, в которых виновником признан держатель иностранного полиса «Зеленая карта», а также оказание содействия белорусским гражданам при страховых случаях за рубежом. В подобных случаях регулирование идет не только по белорусскому законодательству, но и по международным внутренним положениям, установленным для всех стран, входящих в систему «Зеленая карта» Совета Бюро.

Поскольку виновником является держатель иностранного полиса, наш отдел на ежедневной основе взаимо-

Какие Вы ждете законодательные инициативы?

Сегодня для размещения депозитов нам разрешено работать только с банками с государственной долей собственности. То есть мы имеем возможность размещения денежных средств только в 4 банках. А хотелось бы иметь возможность сотрудничества с банками разных форм собственности, которые с коммерческой точки зрения иногда могут предлагать

более выгодные условия размещения. По сравнению, например, с 2006 годом, когда, возможно, банки были действительно не совсем устойчивые, сегодня банки, которые остались на рынке, в том числе частные, работают с учетом всех требований регулятора в лице Нацбанка, то есть являются надежными партнерами, поэтому, на мой взгляд, данную норму настало время пересмотреть. ■

«Зеленая карта» ушла на карантин?

действует с иностранными страховыми компаниями. После осуществления выплаты в пользу потерпевшего мы выставляем финансовые требования в адрес иностранной страховой компании, которая подтвердила действительность «Зеленой карты» на дату ДТП.

Мы также плотно взаимодействуем с другими бюро, в основном по работе, касающейся международного сотрудничества. Так, во втором полугодии 2020 года Белорусское бюро выбрали в Наблюдательный совет («Supervisory Board»; НС), являющийся стратегическим исполнительным органом системы «Зеленая карта». Он контролирует функционирование системы и выполнение обязательств членами, определяет общую стратегию и уполномочен выполнять все действия, необходимые для реализации своих целей и задач, готовит предложения для последующего представления и утверждения на Генеральной Ассамблее. Я выступаю представителем Наблюдательного совета от Белорусского бюро по транспортному страхованию, что, конечно, очень почетно и ответственно. К сожалению, из-за закрытых границ нет возможности проводить традиционные выездные заседания НС, тем не менее уже состоялось первое онлайн-заседание в обновленном составе, на котором обсуждались, в основном, организационно-технические вопросы, вопросы членства, неплатежеспособности, а также были поставлены цели и задачи до следующего заседания.

С какими сложностями Вам приходится или приходилось сталкиваться в работе?

Я бы предпочла назвать это нюансами, а не сложностями.

Например, бывают случаи, когда какая-нибудь недобросовестная иностранная страховая компания может затягивать с выплатой или выплачивать неполную сумму. Однако в целом на практике это вполне решаемые вопросы.

Бывают случаи, когда выплывают фальшивые или незаконно выданные «Зеленые карты». Подобные случаи распространены в странах, которые не вступали в систему «Зеленая карта». Например, в Узбекистане, гражданам которого при въезде в любую страну – участницу системы «Зеленая карта» необходимо заключать договор пограничного страхования. И вот у них возникла условная схема, по которой они покупали якобы болгарскую «Зеленую карту», которая на самом деле являлась обычным болгарским договором пограничного страхования, недействительным на территории Республики Беларусь.

Или, например, бывало, что в условно польскую «Зеленую карту» вписаны итальянские номера автомобиля, что делает ее недействительной. И, соответственно, в случае ДТП гражданская ответственность оказывалась незастрахованной.

Иногда приходится сталкиваться с крайне притязательными потер-

певшими. Однако в основной массе люди, обращаясь к нам, просто переживают по незнанию. Так как элементарно не все всегда понимают, куда они идут и почему они должны идти к нам, а не в страховую компанию, где у них есть страховка. То есть у многих нет банального понимания механизма работы «Зеленой карты» при наступлении страхового случая. В связи с чем значительная часть усилий Бюро также направлена на повышение осведомленности граждан как потребителей страховых продуктов и услуг.

Расскажите, как пандемия повлияла на вашу ежедневную работу и нагрузку?

Примечательно, что с закрытием границ объем поступающих обращений почти не уменьшился. Да, транзитные потоки сократились, что вызвало снижение количества заключаемых договоров как пограничного и внутреннего страхования, так и страхования «Зеленая карта». Все же, несмотря на установленные во многих странах строгие карантинные ограничения, транспортная логистика не была полностью парализована. К тому же в Беларусь был открыт въезд для россиян, которые в среднем имеют долю в 70 % от всех заявленных страховых случаев, поступающих в наш отдел. Так что фундаментально меньше работы не стало.

Повлекла ли пандемия какие-то положительные изменения, или, наоборот, возникли ли ощутимые сбои во внутренних процессах?

Форс-мажорных ситуаций не возникло. У нас давно налажено тесное сотрудничество со всеми странами – участниками системы «Зеленая карта». Возможно, на первоначальных этапах процесс был затруднен в связи с переходом на удаленную работу на-

*** Справочно**

Управление Международной системой страхования автогражданской ответственности «Зеленая карта» осуществляется международной некоммерческой ассоциацией «Совет Бюро» под эгидой Основной рабочей группы по дорожному транспорту Комитета наземного транспорта Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций. Согласно Конституции высшим органом Совета Бюро является Генеральная Ассамблея, на заседаниях которой членами Совета Бюро принимаются любые меры или иницируются любые мероприятия, необходимые для эффективной работы системы «Зеленая карта». Заседания Генеральной Ассамблеи проводятся один раз в год. В период между заседаниями Генеральной Ассамблеи текущую работу в системе «Зеленая карта» обеспечивают постоянно действующий Наблюдательный совет, а также комитеты: по внутренним положениям; по заявлениям; по мониторингу; по информационным технологиям.

Решениями Генеральной Ассамблеи Белорусское бюро по транспортному страхованию за безупречную работу в системе «Зеленая карта» было принято в члены Комитета по заявлениям (2011 г.) и Комитета по общим правилам (2017 г.).

ших зарубежных коллег, что вызвало небольшие задержки обратной связи. Но со временем мы все быстро адаптировались и перестроились.

Что касается позитивных подвижек, во-первых, мы перестали принимать потерпевших лично, в связи с чем появилось электронное обращение, в том числе через все возможные мессенджеры. Это существенно ускоряет процесс урегулирования, ведь у человека всегда найдется минутка позвонить, написать, а вот найти время подъехать порой бывает сложно. Особенно учитывая, что у Бюро представлен один офис на территории республики.

Во-вторых, оценщики, с которыми работает наш отдел, также перешли на электронную передачу информации через определенные базы данных, что существенно упростило процесс документооборота.

Какие перспективы дальнейшего развития вашего отдела Вы видите?

Позитивные, хоть и вынужденные, изменения, вызванные ковидом,

дали нам пищу для размышления, каким образом можно в дальнейшем преобразовать и усовершенствовать работу нашего отдела. Конечно, в приоритете – полный переход к электронному документообороту, начиная с приема заявлений и других документов потерпевшего, работы с оценщиками, выплаты страхового возмещения и заканчивая выставлением финансовых требований в адрес иностранной страховой организации. Тем более что Совет бюро в планах на 2021–2022 годы ставит усовершенствование онлайн-платформы, которая объединяет все бюро, входящие в систему.

В перспективе для ускорения работы с потерпевшими и выплаты им страхового возмещения, планируется переход на электронную справку ГАИ.

Мы изучаем зарубежный опыт, в том числе стран ближайшего зарубежья. Так, например, некоторые страны уже много лет назад перешли на электронный документооборот, и, оказывается, это вполне реально работать без бумажек, папочек и архивов.

И мы также стараемся двигаться в ногу со временем, автоматизируем наши системы. И, как показывает опыт, все эти преобразования дадут нам возможность работать с минимальной трудоемкостью и без излишнего физического привлечения заинтересованных сторон, главное – иметь доступ в Интернет и к разработанному программному обеспечению. ■

Интересно:

На данный момент в систему «Зеленая карта» входят 48 стран из Европы, Азии и Африки. В некоторых странах Африки и Азии действуют свои международные системы страхования, аналогичные «Зеленой карте», а именно:

- «Розовая карта» — в 6 странах Центральной Африки;
- «Коричневая карта» — в 14 странах Африки;
- «Оранжевая карта» — в 19 арабских странах Африки и Азии, в некоторых из которых действует и европейская «Зеленая карта».

Statistics

ИТОГИ

Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (внутреннее страхование) за 2020 год

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров				Сумма поступивших взносов в бел. руб.	
		за декабрь	за весь период	в том числе в электронном виде	за аналогичный период 2019 г.	за декабрь	за весь период
1.	Белгосстрах	160 946	2 137 927	32 448	2 142 612	8 865 730,06	99 736 485,51
2.	ТАСК	39 084	488 680	7 383	508 425	2 581 075,72	27 361 569,81
3.	Белнефтестрах	43 435	531 247	6 118	499 300	2 310 904,71	24 430 977,85
4.	Промтрансинвест	29 797	371 919	4 593	369 738	1 912 374,64	20 140 378,89
5.	Асоба	17 130	221 273	1 111	249 176	819 997,74	9 146 632,35
6.	Белэксимгарант	11 275	141 890	664	147 694	634 386,67	6 853 011,50
7.	Ингосстрах						
ИТОГО		301 667	3 892 936	52 317	3 916 945	17 124 469,54	187 669 055,91

№	Страховая организация	Сумма поступивших взносов в бел. руб.		Сумма выплаченного страхового возмещения в бел. руб.			Количество неурегулированных страховых случаев	Количество действующих договоров на конец периода
		в том числе по договорам в электронном виде	за аналогичный период 2019 г.	за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		
1.	Белгосстрах	1 599 358,41	82 433 820,45	6 744 770,35	66 472 591,94	57 535 665,12	3 909	1 601 592
2.	ТАСК	419 114,00	23 283 149,00	2 113 924,25	21 514 813,40	19 844 381,75	3 240	296 045
3.	Белнефтестрах	288 567,87	19 046 983,19	1 496 856,13	16 059 800,59	13 695 109,55	2 260	341 164
4.	Промтрансинвест	244 386,91	15 992 068,91	1 337 516,66	14 968 413,69	12 241 394,14	2 132	232 257
5.	Асоба	53 048,36	8 348 710,32	589 903,65	6 831 905,58	6 445 021,40	688	129 165
6.	Белэксимгарант	35 247,23	5 782 879,21	580 925,51	5 931 528,53	4 986 663,73	513	84 690
7.	Ингосстрах			75,78	771,37	671,73	1	0
ИТОГО		2 639 722,78	154 887 611,08	12 863 972,33	131 779 825,10	114 748 907,42	12 743	2 684 913

Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (комплексное страхование) за 2020 год

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма полученных взносов в бел. руб.		
		за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	777	8 634	7 597	196 903,56	2 006 584,07	1 332 308,26
2.	Белнефтестрах	178	1 707	1 454	54 277,07	471 491,30	307 399,99
3.	Промтрансинвест	141	1 124	966	44 906,01	326 679,19	210 226,06
4.	ТАСК	71	898	775	21 430,78	295 990,78	187 344,11
5.	Белэксимгарант	44	543	441	18 671,29	176 769,60	115 161,03
6.	Асоба	16	248	291	4 035,88	65 195,42	62 278,53
ИТОГО		1 227	13 154	11 524	340 224,59	3 342 710,36	2 214 717,98

№	Страховая организация	Сумма выплаченного страхового возмещения в бел. руб.			Количество неурегулированных страховых случаев	Количество действующих договоров на конец периода
		за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		
1.	Белгосстрах	178 268,09	1 503 295,87	825 729,23	9	8 300
2.	Белнефтестрах	23 390,86	374 657,47	142 773,52	36	1 596
3.	Промтрансинвест	51 791,46	314 980,16	204 564,87	46	1 045
4.	ТАСК	22 909,72	324 277,07	178 635,84	33	840
5.	Белэксимгарант	20 809,6	160 910,08	94 479,99	17	551
6.	Асоба	581,43	63 741,51	99 971,46	4	234
ИТОГО		297 751,16	2 741 862,16	1 546 154,91	145	12 566

Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь (пограничное страхование) за 2020 год

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма страховых взносов в EUR	Сумма поступивших взносов в бел. руб.		
		за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	3 138	33 462	43 515	429 016	106 858,28	1 188 549,18	1 331 596,13
2.	Белэксимгарант	3 346	31 317	30 418	324 485	94 310,61	905 442,06	814 547,92
ИТОГО		6 484	64 779	73 933	753 501	201 168,89	2 093 991,24	2 146 144,05

№	Страховая организация	Количество выплат			Сумма выплаченного страхового возмещения в бел. руб.		
		за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	6	42	46	9 799,98	52 111,29	111 105,22
2.	Белэксимгарант	1	31	23	5 104,45	56 744,36	19 670,24
ИТОГО		7	73	69	14 904,43	108 855,65	130 775,46

Сведения о реализации белорусских сертификатов «Зеленая карта» за 2020 год

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма страховых взносов			
		за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	всего в EUR (согласно тарифу)			всего в BYN
					за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	
1.	Белгосстрах	5 737	113 000	335 814	302 350	4 716 076	9 224 442	12 880 345,21
2.	Белнефтестрах	6 907	120 094	293 527	279 320	4 486 677	8 483 288	12 199 088,72
3.	ТАСК	5 496	79 969	205 329	295 532	4 398 238	7 172 394	12 041 200,52
4.	Промтрансинвест	4 784	76 456	167 261	291 679	4 235 067	6 416 147	11 654 376,35
5.	Белэксимгарант	3 085	59 941	162 774	101 828	1 950 270	4 623 904	5 240 439,28
6.	Асоба	2 125	40 861	117 276	100 632	1 613 266	3 191 900	4 402 114,04
ИТОГО		28 134	490 321	1 281 981	1 371 341	21 399 594	39 112 075	58 417 564,12

№	Страховая организация	Сумма заявленных убытков (сумма полученных требований) в евро			Сумма оплаченных требований в евро			Количество утраченных и испорченных бланков страховых сертификатов	
		за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за декабрь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за декабрь	за весь период
1.	Белгосстрах	198 840,19	1 776 745,43	2 797 110,53	184 610,50	1 814 456,67	2 290 216,57	354	5 447
2.	Белнефтестрах	88 951,95	1 501 283,66	2 164 023,60	177 057,15	1 666 712,00	2 138 567,87	211	3 621
3.	ТАСК	121 979,87	2 459 350,02	2 917 893,53	111 002,91	2 678 318,03	2 756 906,20	262	4 116
4.	Промтрансинвест	220 990,42	2 253 547,16	2 016 219,77	133 077,64	2 149 403,45	1 907 696,94	280	4 091
5.	Белэксимгарант	37 054,97	701 831,92	789 801,78	20 088,78	550 778,49	570 909,63	110	1 997
6.	Асоба	36 071,08	505 779,80	615 141,50	34 516,76	498 614,49	647 851,00	152	2 707
ИТОГО		703 888,48	9 198 537,99	11 300 190,71	660 353,74	9 358 283,13	10 312 148,21	1 369	21 979

По данным Белорусского бюро по транспортному страхованию

Мьючуалы, кооперативы и дружеские общества в страховании



Георгий Гришин,
генеральный директор страхового и
перестраховочного брокера «Оукшотт»
(Лондон-Киев-Валенсия); к.э.н., *Associate*
of Chartered Insurance Institute; автор книг и
статей по страхованию и перестрахованию

Я очень рад, что в России стали интересоваться взаимным страхованием¹. Я им занимался все 1980-е годы, когда пришел в «Ингосстрах» и стал работать с клубами взаимного страхования (*P&I*, англ. *Protection and indemnity insurance*). В 1986 году начал, а в 1990-м защитил диссертацию по теме «Взаимное и коммерческое страхование: вопросы теории и практики».

Тогда собирать информацию для диссертации было непросто: Интернета не существовало, Ленинская библиотека предлагала информацию о (кстати, многочисленных) взаимных страховых обществах царской

Представляем вашему вниманию любопытное исследование, подготовленное уже знакомым постоянным читателям нашего журнала **Георгием Владимировичем Гришиным**. Приятное чтение с легким слогом и оригинальной подачей и одновременно — просветительский материал. Автор, опираясь на свой богатый профессиональный опыт, в том числе и за рубежом, в самобытной манере попытался разобраться, что из себя сегодня представляют общества взаимного страхования. Обещаем, будет увлекательно!

России. Я был направлен «Ингосстрахом» в Лондон на стажировку в 1988–89-х и собрал немало сведений о *P&I*-клубах. Также получил немало отчетов французских взаимных обществ. Но общая картина не вырисовывалась.

12 января 2021 года мой интерес к «взаимности» возобновился. Я натолкнулся на статью *The Times* об обществе взаимного страхования (мьючуале) под названием «*LV*». Проработавший с 1843 года, он в 2021-м вдруг решил стать коммерческим — продается за 530 млн фунтов американскому фонду «*Bain Capital*». Зачем продаваться прибыльному мьючуалу, управляющему 16 миллиардами фунтов активов, в статье не говорилось. Странно и интересно!

Прочитав про это событие, я задался вопросом, а сколь же серьезна взаимность (т. е. бизнес по взаимному страхованию) в мировом масштабе? Полистал Интернет и ответа сначала не нашел. Копнул глубже. Да, искать непросто. Но стоит попробовать!

Страховая статистика

Надо оговориться, что за 20 лет мы, «на Востоке», привыкли к хорошему. К нормальному. Страховая статистика по восточноевропейским рынкам, скажем, по российскому, украинскому

или польскому, появляется примерно через 3–6 месяцев после окончания финансового года. Начался 2021 год — мы уже к марту будем точно знать, сколько страховых премий собрано, а убытков выплачено в течение 2020-го. Не только в целом по странам, но и с разбивкой по видам страхования.

Вы спросите: «А что, на Западе, где работают огромные страховые системы, не так?» Увы, не так. Поэтому и общую картину создавать непросто. В том числе, по взаимному страхованию.

Возьмем почти родной для меня британский страховой рынок, с которым я работаю с 1984 года. Он считается четвертым в мире (после США, Китая и Японии) и самым большим в Европе. А что это по размеру, четвертый рынок?

Страхование в мире. Источники информации

Набираю «Сбор страховой премии в мире». И «Размер страховой индустрии» — *Global Insurance Market size in 2019*.

Выходят всего несколько сайтов: страхового гиганта «*Allianz*», второго перестраховщика в мире «*Swiss Re*», компании «*Statista*» (данные плат-

¹ Взаимное страхование — англ. *Mutual insurance*.

ные). «Наша» Британская ассоциация страховщиков (*ABI*) дает данные только за 2015 год по всему миру и за 2017 – по Британии. Да-да! *ABI* нужно 3-4 года, чтобы обработать данные. А «нашим» восточным статистикам – 3–6 месяцев. Чувствуете разницу?

Как велик страховой рынок?

Но все же... приблизительно? 2019 год – сбор страховой премии в мире – 6,3 триллиона долларов. Это много или мало?

ВВП / *GDP* всего мира (за 2019 год) – 142,0 триллиона международных долларов (надеюсь, что «международные» доллары равны «американским»).

То есть страхование составляет примерно 4,4 % от мировой экономики. Так мало? Всего 4 процента?

Но давайте посмотрим на другие отрасли. Источник, чуть ли не единственный, – *IBIS World*:

- Нефтегазовая индустрия в 2020 году – 3,3 триллиона долларов.
- Продажи недвижимости – 3,1 триллиона.
- Продажи автомобилей – 3,1 триллиона.
- Банковская сфера – 2,3 триллиона.
- Туризм – 1,5 триллиона.

Так что не так и мала она, страховая сфера. К тому же не всегда ясно, относится ли, например, к страхованию здравоохранение или нет. Где-то относится (в тех же США), а где-то – нет.

Страхование по странам

Очень сложно найти данные. Но давайте поверим *iii.org*. Других открытых данных я просто не вижу. В 2019 году Топ-5 страховых рынков были:

- 1) США – 2,4 триллиона долларов. Да, 2,4 из мировых 6,3. То ли 30 %, то ли, по другим данным (*iii.org*) – 39 %;
- 2) Китай – 617 миллиардов. Чувствуете разницу с США? Четырехкратная;

3) Япония – 459 млрд;

4) Великобритания – 366 млрд;

5) Франция – 262 млрд.

Чисто для интереса: Российская Федерация в 2019 году – 1,48 триллиона! Так много? Да – рублей. По курсу доллара к рублю 65 – это 22 миллиарда долларов.

До Топ-10 пока далеко. Десятый в мире Тайвань – 117 млрд.

То есть американская страховая индустрия в 100 раз больше российской? Но! Что это за цифры? В российскую не входит обязательная медицина, в британскую – тоже.

Медицина в США и в других странах

А в США? Обращаемся в тот же *iii.org*, ищем разбивку по видам страхования. Для начала наталкиваемся на сумму нетто-премий (за вычетом перестрахования). Это в США – 1,3 триллиона, а совсем не 2,4.

Из них, представляете, медицина (*private health insurance* или *medical expenses*) – 968 миллиардов долларов, 74 %.

Результат: если убрать частную медицину из данных страховой статистики по США, останется прямых страховых премий 332 млрд. То есть меньше, чем в Китае, в Японии, в Великобритании? Получается, так. Ведь в Великобритании на медицину (частную) приходится около 5 % рынка, в Китае – 14 %, в Японии – около 10 %. Очень эти проценты приблизительные, но суть отражают.

В России добровольная медицина в 2019 году: 0,18 из 1,48, или 13 %. Без нее рынок собрал ровно 20 млрд долл. (1,3 трлн рублей).

Пересчитаем без медицины / здоровья?

Китай – 545 миллиардов. Япония – 413. Великобритания – 347. США – 332.

Вот так-так! Американские страховщики – не первые в мире, а четвертые? Неожиданно. Помните,

это наши личные выводы. Основные на очень скудной статистике. Американские страховщики без учета медицины собирали не в 100, а в 16 раз больше российских. Все равно превышение велико, но уже не настолько.

Что выходит?

Что оценить вес отдельных стран и отдельных отраслей в общемировой страховой статистике очень сложно.

А мы с вами собираемся, если вы еще не забыли, посмотреть на роль взаимного страхования в мировой страховой системе. Так что все эти неинтересные цифры были только прелюдией.

Но общий порядок мы с вами запомним. Все страхование в мире – около 6 триллионов долларов. Самые большие страховые рынки, не считая «странного своей медициной» американского – от 200 до 600 миллиардов. Российский – самый крупный в Восточной Европе (22 млрд). Второй в нашем регионе – Польский (15 млрд).

Взаимное страхование?

А теперь – к началу нашей статьи. Даже я, занимающийся взаимным страхованием 37 лет, не ожидал. Ду-мал: «Ну что такое взаимное страхование? Кооперативы, не иначе. Разве могут они быть большими?».

Сразу начнем с цифр. Убийственных, на мой взгляд. За 2017 год (как обычно, новее сейчас, в январе 2021, не найти).

Все страхование в мире в 2017-м – 4 891 триллион долларов, в том числе взаимное – 1,2 триллиона, или 25 % от мировой страховой индустрии! Два китайских рынка, 60 – российских!

То есть оборот взаимной страховой индустрии в мире примерно сопоставим со всей индустрией туризма! Представьте себе все отели, рестораны и бары в мире. Если верить нашим цифрам, все вместе они зарабатывают лишь на 20 % больше, чем взаимные страховщики. Вот это отрасль! И мы с Вами о ней почти ничего не знали?

К тому же и рост сбора премий у мьючуалов выше. На Графике 1

Figure 1
10-year global premium growth
(2007-2017)

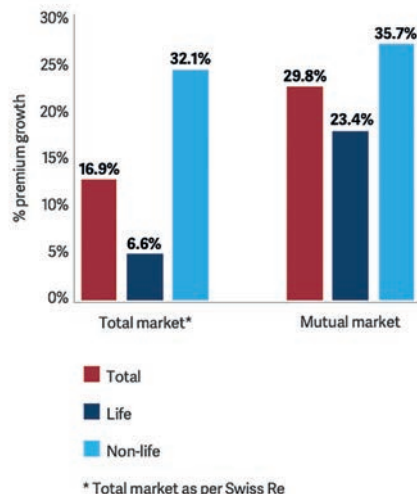


График 1. Рост мировых страховых премий, по сегментам — для всего страхования и для страхования взаимного, 2007–2017 гг.²

приводятся данные о росте премии в 2007–2017 годах. Так, вся страховая премия увеличилась на 16,9 %, а у мьючуалов — на 29,8 %. При этом больший прирост у мьючуалов можно отнести на страхование жизни.

Взаимное страхование!

Давайте считать, что предыдущие страницы мы с вами просто пролистали. Запомнили главное:

1. Страховая статистика в мире — не самая открытая.
2. Страхование — одна из самых больших отраслей мировой экономики. Даже без медицинского страхования.
3. Взаимное страхование — отрасль не крохотная, а сравнимая по величине с мировой индустрией туризма.

Теперь давайте поговорим подробнее о взаимном страховании.

2017 год: взаимное страхование жизни — 603 млрд долларов, рисковое, или «не-жизни» (*non-life*) — 569 миллиардов. Оба сравнимы по размеру с самым крупным страховым рынком мира — китайским.

Что же это такое, взаимное страхование?

Взаимное и коммерческое (mutual & stock)

Так называлась моя диссертация, которую я начал писать еще в 1986 году, «Взаимное и коммерческое страхование: вопросы теории и практики». Все страховые компании, или организации, одним словом, всех страховщиков можно разделить на «взаимных» и «коммерческих».

Как это по-английски? *Mutual & Stock*. «*Stock*» — это «капитал». «Акционерный капитал», *Joint-Stock Company*, как у нас чаще всего «переводят» с английского /на английский понятие «акционерное общество», буквально — «компания с объединенным капиталом». Почему «объединенным»? Потому что несколько десятков, тысяч, миллионов акционеров объединяют свои инвестиции.

Значит, различие только в капитале? Не только. Различий много — юридических, экономических, финансовых. Но главное, на наш взгляд, философское.

Страхование = распределение

Страхование — это объединение финансовых средств многих лиц для создания фонда, уравнивающего негативное воздействие случайных факторов. Это процесс формирования страхового фонда, используемого для защиты интересов определенного круга лиц, — страхователей.

По-другому, это распределение убытков немногих среди множества посредством страхового фонда.

В чем справедливость?

Кому этот фонд принадлежит? В этом вся разница. У взаимных страховщиков — самим страхователям, тем, кто его создает. У коммерческих — сторонним лицам, акционерам.

«Но это же несправедливо!», — скажете вы. — «Страхователи платят деньги, страховые премии, чтобы, буквально, застраховать себя от буду-

щих катастроф, от внезапных убытков или расходов. А выходит, деньги эти собранные принадлежат не им, а третьим лицам?».

Да. Поэтому ОВС, общества взаимного страхования (разрешите, я буду называть их «мьючуалами», привык за 37 лет), часто объясняют, что их подход более справедлив:

- у страхователей развивается чувство приверженности Большой Идее — защите интересов многих. Они становятся членами клуба;
- страхователи являются акционерами мьючуалов. Их голоса, их мнения важны для работы страховщика;
- исследования показывают, что участники мьючуалов испытывают более высокую удовлетворенность от своей страховой деятельности.

Но где взять капитал?

А почему же коммерческих страховщиков больше? Потому что создать с нуля страховщика сложно. Ну подумайте, скинулись 1 000 человек, решили застраховаться от пожара, рассчитывая, что опустошительные пожары в их местности происходят раз в 10 лет. А пожар-то, как нарочно, и случись в первый год их работы. Не хватит их взносов-то!

Вот поэтому страховой компании и нужен изначальный капитал. Акционерный — третьих лиц. Или собранный самими страхователями — что сложнее. А вдруг не хватит?

Управляющие

Мьючуал — это, скажем, кооператив. Вы не всегда увидите само слово «*Mutual*» в названии. Это могут быть т. н. «дружеские общества» (*Friendly societies*). Или просто кооперативы (*Insurance co-operatives*).

Страховой фонд создается из взносов множества участников, или членов, мьючуала. Но все участники работают в нем не могут. Поэтому создается собственная управляющая компания. Или привлекается сторонняя. И тут

² Данные из ICMIF Global Mutual Market Share, 2019. <https://www.icmif.org/global-mutual-market-share-10/>

возникает определенный конфликт интересов. Сторонним управляющим хочется получить прибыль от своих операций.

А сам мьючуал – организация по своей философии бесприбыльная, направленная на защиту интересов своих создателей.

Прибыль или доход?

Это меня еще в 1985 году удивило, когда я начал изучать финансы компаний вообще и страховых в частности.

У коммерческих страховщиков результаты операций отражаются в *Profit & Loss account* (счете прибылей и убытков). У взаимных – в *Income & Expenditure account* (счете доходов и расходов). Чувствуете тонкую разницу? Первый заточен на прибыль. Второй – на достижение баланса.

Но идеальный баланс невозможен!

Да, идеальное равенство доходов и расходов в каждой отдельной организации – вещь на практике не существующая.

Если расходы больше – нужно «залезать» в капитал. А откуда у мьючуала капитал? Значит, просить своих участников сделать дополнительные взносы. А если доходы превысили расходы? Можно раздать положительное сальдо, а можно сделать резерв на будущее, ведь «нераспределенная прибыль» в коммерческих компаниях – это и есть источник пополнения капитала.

Я читал в Ленинке в 1980-х: «Цель обществ взаимного страхования (в России 1890-х) – накопить столько резервов, чтобы участники перестали платить за страхование. И получали «золотые», бесплатные полисы». Надо сказать, это было голубой мечтой, на практике не осуществившейся.

Юридическая форма и капитал

Юридически мьючуалы не отличишь от коммерческих страховщиков. Обычно это акционерное общество с ограниченной ответственностью – а *limited company*.

Кто владельцы? Участники, полисодержатели.

А капитал... Это или давние нераспределенные положительные сальдо. Или (для нового мьючуала) заимствования на рынке. Да, кредиты – под облигации, не под акции.

Далекие 1980-е. Негативный баланс в соцэкономике

Из моей истории. 1987 год, Владивосток. Или Одесса. Или Питер-Ленинград.

Мы с английскими партнерами из клуба взаимного страхования ответственности судовладельцев (*P&I*) приезжаем в советский колосс – парокходство. Дальневосточное, или Черноморское, или Балтийское. Я сам ежедневно работал с Балтийским, но встречался со всеми.

Цель приезда? Мировую индустрию *P&I* «лихорадит». В мире – инфляция. Суммы убытков резко выросли. А взносы судовладельцев – нет. Значит? Надо платить дополнительные взносы в Клуб, *supplementary calls*. И надо уговорить парокходство сделать это.

Мы (*P&I*-клуб и «Ингосстрах», где я работал) говорим: «Да, вы заплатили в течение прошлого, 1986 года 1 (или 2, или 3) миллиона долларов. А теперь клуб подсчитал результаты того, 86-го, полисного, года – и денег не хватило. Нужно платить дополнительный взнос. Скажем, еще полмиллиона или миллион»...

Представляете такой финт в плановой экономике? Было нелегко.

Но, надо сказать, *P&I*-клубы с тех пор от такой практики незапланированных допвзносов практически отошли.

История взаимности

Немного истории. Идея распределения будущих катастрофических убытков не нова. Так же не нова идея распределения их внутри небольшого круга лиц. Римские гладиаторы создавали «кассы взаимопомощи», финансировавшие расходы на погребение. Чумаки, возившие соль, тоже имели подобные «кассы».

В теперешнем виде мьючуалы существуют с 1600-х годов. Старейший создан в Англии в 1696, когда, собственно, и формировалось современное страхование. Тогда и разделились подходы: сторонние акционеры создавали коммерческих страховщиков, а сами страхователи – мьючуалы.

В США до сих пор работает организация, основанная президентом-масоном Бенджаминем Франклином. *Philadelphia Contributionship* была основана в 1752 году. Они пишут: «Мы страхуем дома – где находятся корни людей, семей, где формируется их будущее. Но мы не только страхуем жилища: мы защищаем мечты живущих в них людей». Мечты о безопасном будущем.

Мьючуалы первоначально страховали относительно небольшие риски – дома, жизни людей, позже – автомобили. Нарастивали финансовую мощь, увеличивали капитал. Сейчас мьючуал сформировать с нуля сложнее: взносы большие нужны. Потому многие мьючуалы имеют стародавнюю историю. 235 из Топ-500 мьючуалов работают более 100 лет, 16 – более 200 лет!

В прессе пишут: «*Mutual and cooperative insurers are closely associated with sustainability, stability and long-termism*» («Взаимные и кооперативные страховщики близко связываются с самодостаточным устойчивым развитием, стабильностью и долгосрочным подходом»).

Что, сейчас мьючуал не создать?

Ну почему. Только для этого нужны серьезные намерения.

Знакомьтесь: «*Oil Insurance Limited*». Мьючуал, созданный в 1972 году на Бермудах 16 нефтяными компаниями. Общие активы – 5,7 млрд долл. Предоставляет страховую защиту для 50 с лишним корпораций нефтяного сектора. Общее застрахованное имущество оценивается в 3 триллиона долларов. Трубопроводы, шахты, ветряные электростанции, плавучие буровые установки – каждая единица может стоить миллиарды.

Чистый доход, то есть сбор премий минус оплаченные убытки плюс до-

	Group	Country	2009	2018	2019
1	AXA	France	84,646	96,309	99,852
2	ALLIANZ	Germany	65,090	77,824	82,919
3	GENERALI	Italy	70,530	66,691	69,785
4	ZURICH	Switzerland	38,655	39,874	42,932
5	PRUDENTIAL	United Kingdom	22,822	38,667	40,259
6	TALANX	Germany	20,923	34,885	39,494
7	CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCE	France	24,216	33,534	36,968
8	AVIVA	United Kingdom	39,001	32,396	35,632
9	CNP	France	32,523	32,315	33,436
10	BNP PARIBAS CARDIF	France	17,039	24,000	23,884
11	MAPFRE	Spain	15,607	22,537	23,044
12	AEGON	Netherlands	19,473	19,316	18,138
13	POSTE VITA	Italy	7112	16,797	17,972

Таблица 1. Динамика страховых премий для крупнейших страховых групп, 2009-2019 гг.

Regional split of global mutual premiums (2017)

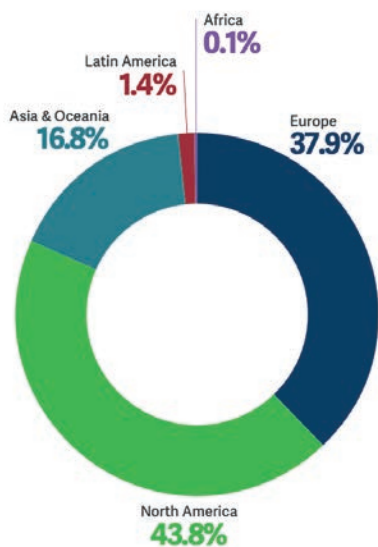


График 2. Распределение сбора премий 500 самыми большими мьючуалами мира по континентам, 2017 г. ³

ходы от инвестиций – 1,03 млрд долл. в 2019 году.

А вот организация чуть старше: «National Farmers Union Mutual», или «NFU Mutual», работает с 1910 года. Сбор премии – 1,5 миллиарда фунтов

в 2018 году. Занимается страхованием жизни, жилищ, посевов жителей сельских местностей Великобритании. Число работников – 3 800 человек. Полисы продаются через систему агентов (их 654). Огромная система, работающая уже 110 лет!

Самые-самые

Самый большой взаимный страховщик в мире – «State Farm» (США). Сбор премии – 70,2 млрд долл. Второй – «Zenkyoren» (Япония), 57,5 млрд долл. Третий – (тоже Япония) «Nippon Life» – 47,0.

Немаленькие мьючуалы, правда? Топовые по 40–70 миллиардов долларов собирают премий.

Европейские компании, о которых вы, возможно, не подозревали, что они – мьючуалы (со сбором премии в 2015 году, млрд. евро):

- «Achmea» (Голландия; работала в России) – 30 млрд. Полтора российского рынка 2019 года;
- «Unipol» (Италия) – 15 млрд;
- «Talanx» (Германия) – 15 млрд;
- «Groupama» (Франция) – 10 млрд;
- «Vienna Insurance Group» (Австрия; имеет дочерние компании по всей Восточной Европе, потому там и растет мьючуализация) – 9 млрд;
- «Mapfre» (Испания; вот никогда не подозревал, хотя знаю лет 20 как) – 8 млрд;
- «UNIQA» (Австрия; тоже не знал, стыд, работаем с «Юникой-Украина» постоянно) – 5,9 млрд;
- «LV=», с которой мы начали, – 4 млрд.

Очень большие компании, эти европейские мьючуалы.

Посмотрите для сравнения таблицу с данными по самым большим страховым группам Европы (Табл. 1). Их сбор премии в 2008–2019 гг. (млрд евро).

Мьючуалы находятся на 6, 7, 9, 11 местах.

Где находятся мьючуалы?

Если говорить прямо – «на Западе», или «в традиционно развитых странах».

Посмотрите на График 2. В 2017 году 43,8 % всех мьючуалов мира были расположены в Северной Америке, 37,9 % – в Европе, 16,8 % – в Азии и Океании.

Как видите, Южная Америка и Африка мьючуалы пока не оценили.

Если во всем мире в 2017 году удельный вес мьючуалов – 26,7 %, то в развитых странах – 32,8 %. Третий – это серьезно.

Сколько велико их значение?

Каков же вес взаимного страхования на самых больших страховых рынках?

См. График 3: США – 39,9 %, Япония – 42,2 %. Франция – 51 %. Германия – 47,3 %.

А вот Великобритания – только 10,2 %. Почему? Из-за волны «демьючуализации» еще в конце XX века. Продавали их акционерам, см. историю «LV=», с которой мы начали.

Австрия – 59,9 % рынка, Финляндия – 56,2 %, Нидерланды – 55,9 %, Словакия – 53,4 %, Франция – 51,8 % Германия – 47,3 %. То есть наиболее развитые страны Европы.

А теперь интересно: самые быстрорастущие взаимные рынки в 2007–2017 гг., процент роста сбора премии мьючуалами за 10 лет:

- Латвия – увеличение «взаимной» премии на 35 %;
- Литва – на 32,7 %;
- Финляндия – 26,1 %;
- Панама – 19,7 %;
- Словакия – 15,3 %;

³ Источник: ICMIF Global Mutual Market Share, 2019. <https://www.icmif.org/global-mutual-market-share-10/>



График 3. Доля премий, собираемых обществами взаимного страхования на крупнейших страховых рынках мира

- Эстония – 11,8 %;
- США – 10,1 %;
- Венгрия – 9,2 %;
- Польша – 8,3 %.

Заметили многих наших соседей? Может, рост взаимности объясняется остаточными «социалистическими идеями»? Или просто тем, что мьючуалы из соседних, западноевропейских государств – Австрии, Финляндии, Германии – скупают небольшие, но многообещающие страховые компании в Центральной Европе?

Общие показатели и рост

Потрясающий факт (см. График 1): в десятилетие между 2007 и 2017 годами взаимное страхование росло значительно быстрее коммерческого. Весь мировой рынок увеличился на 16,9 %, а взаимный сегмент – на 29,8 %, в том числе в страховании жизни – на 6,6 % и на 23,4 % соответственно. В ином страховании (не уважаем термин «не-жизни») – на 32,1 % и 35,7 % соответственно. То есть мьючуалы больше всего «прибавили» в страховании жизни.

Сколько прибавили? Много, выросли с 1,0 до 1,3 (по другим данным – 1,2) триллиона долларов. Почти сравнялись с мировой индустрией туризма по обороту.

Большие цифры

В 2017 году 922 миллиона человек (1/9 населения мира) были участниками / полисодержателями в мьючуалах. 1,16 миллиона человек работало в мьючуалах. 8,9 триллиона долларов – общие активы мьючуалов.

Всего в мире функционировало 5 100 обществ взаимного страхования, мьючуалов. При этом с 2007 года их число снизилось на 1/5 – происходили объединения и демьючуализация.

Объединения

Откуда статистика? Из *ICMIF* (*International Cooperative and Mutual Insurance Federation*) – Международной федерации кооперативных и взаимных страховщиков, которая объединяет 400 крупных мьючуалов из 74 стран.

Другая серьезная организация Международная ассоциация взаимности (*AIM*), страхование здоровья, объединяет 61 страховщика из 27 стран.

Из национальных ассоциаций – *NAMIC*, Национальная ассоциация компаний взаимного страхования (США). Работает с 1895 года (!).

У всех этих объединений есть чему поучиться.

В каких отраслях?

Как мы видели выше, опережающий рост за десятилетие происходил в основном в страховании жизни. Здесь распределение их операций по видам страхования в 2017 году таково:

- собственно страхование жизни – 44,9 % операций мьючуалов;
- пенсии и аннуитеты – 36,4 %;
- сбережения и инвестиции – 11,5 %;
- страхование здоровья – 5,5 %.

То есть лучше всего мьючуалы «выступают» в рисковом страховании жизни.

Теперь отрасли «не-жизни». Здоровое, равномерное распределение:

- 32,7 % – автомобильное страхование;
- 27,7% – страхование здоровья / медицинских расходов;



График 4. 10 самых больших «взаимных» рынков мира по объему общих активов, в млрд долл.⁴

⁴ Источник: ICMIF Global Mutual Market Share, 2019. <https://www.icmif.org/global-mutual-market-share-10/>

- 23,9 % – имущественное страхование;
- 7,6 % – страхование от несчастного случая и ответственности перед третьими лицами;
- 3,5 % – страхование рабочих и служащих;
- 1,5 % – мои любимые отрасли: морское, авиационное и транспортное страхование.

США – 3,1 триллиона долларов. Япония – 1,9 триллиона.

Самый маленький рынок из десятки – Испания, активы в 120 млрд долл.

Выводы

Пожалуй, довольно цифр. Главный вывод – общества взаимного страхования, они же мьючуалы:

- Занимают большой удельный вес в мировом страховании – более четверти операций, в том числе в развитых странах – почти треть.

• Это развитая индустрия, проводящая все виды страховых операций:

- как с физическими, так и с юридическими лицами,
- равным образом, в страховании жизни и в имущественных страхованиях.

Так что самое время создавать мьючуалы в развитой стране!

Размер страховых фондов

А теперь посмотрите на График 4 (в источнике он был 14):

P.S. Пока данная статья писалась и редактировалась, получило неожиданное развитие дело «LV=». Как вы помните, «LV=» – мьючуал с 177-летней историей, 16 млрд фунтов активов, 340 000 страхователей «с участием в прибыли» / *with-profit* и 1,2 миллиона полисодержателей с правом голоса. Его менеджеры решили продать бизнес за 530 млн фунтов американской компании «Bain», более известной как инвестор в медицину и потребительские товары.

Как оказалось, в британском парламенте СУЩЕСТВУЕТ Общепартийная парламентская группа по мьючуалам / *APPG = All-Party Parliamentary Group for Mutuals*. Один факт ее существования подчеркивает значимость мьючуалов! А ведь мы помним, что их удельный вес в британском страховании значительно ниже, чем в других развитых странах.

Группа решила послушать объяснения CEO мьючуала, г-на **Mark Hartigan**. Претензии к нему: почему предложение «Bain» было выставлено как наилучшее? Почему не проанализирована оферта «Royal London», одного из ведущих британских мьючуалов?

Парламентариев интересует, какое воздействие будет иметь продажа «Bain» на: а) интересы участников мьючуала, б) страховую индустрию в целом, и в) уровень конкуренции на рынке финансовых услуг, в частности. Пока единственным, притом любопытным, аргументом управляющих «LV=» является то, что взаимные общества ограничены существующим законодательством в том, что касается заимствований для их капиталов на финансовых рынках.

Очень интересно, как дело разовьется, не правда ли? ■

Источники:

<https://www.thetimes.co.uk/article/has-lv-done-enough-to-get-bain-capital-deal-over-line-6cv2wk8pn>
<https://financialmutuals.org/files/files/Market%20Insights%20-%20UK%202016-17.pdf>
<https://www.icmif.org/global-mutual-market-share-10/>
https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/insurance/insurance-outlook-pdfs/ey-global-insurance-outlook-uk.pdf
<https://www.statista.com/topics/4511/insurance-industry-uk/>
<https://www.statista.com/topics/4511/insurance-industry-uk/>
<https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp/timeseries/rplv/ukea>
<https://www.bankofengland.co.uk/freedom-of-information/2017/gross-written-premiums-submitted-by-uk-insurance-firms>
<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/011916/mutual-vs-publicly-traded-insurance-companies.asp>
<https://www.royallondon.com/about-us/our-history/mutuality/>
<https://www.thetimes.co.uk/article/inquiry-into-buyout-of-mutual-lv-2mp6mdbr>
<https://www.insurancejournal.com/news/international/2021/02/08/600363.htm>



22-28 марта 2021 года

Неделя финансовой грамотности детей
и молодежи

«Береги себя, береги
свои деньги»

Statistics

ИТОГИ

Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь

тыс. долларов США

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

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 2020 г.	Страховые взносы за 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 2020 г.	Выплаты за 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белгосстрах	277 809,0	313 164,5	-11,3	59,1	152 935,1	162 090,7	-5,6
2	Промтрансинвест	50 698,5	53 706,2	-5,6	10,8	29 345,4	29 092,6	0,9
3	Белнефтестрах	48 420,7	49 286,4	-1,8	10,3	28 673,1	25 413,0	12,8
4	TACK	42 190,8	46 832,0	-9,9	9,0	29 466,4	30 034,7	-1,9
5	Белэксимгарант	35 149,2	42 079,9	-16,5	7,5	23 060,9	16 667,3	38,4
6	Асоба	15 831,9	17 890,9	-11,5	3,4	8 915,9	9 174,6	-2,8
ИТОГО по страховым организациям		470 100,1	522 959,9	-10,1	100,0	272 396,8	272 472,9	0,0
7	Белорусская национальная перестраховочная организация	32 607,9	27 959,6	16,6	-	15 767,0	12 240,8	28,8

Показатели страховых организаций частной формы собственности по страхованию не-жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 2020 г.	Страховые взносы за 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 2020 г.	Выплаты за 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белросстрах	16 294,6	17 521,7	-7,0	28,4	8 430,5	9 638,0	-12,5
2	Купала	10 232,0	11 155,4	-8,3	17,8	4 336,5	4 515,4	-4,0
3	Евроинс	8 882,1	10 266,4	-13,5	15,5	5 978,6	6 802,5	-12,1
4	Ингосстрах	6 109,1	4 383,1	39,4	10,6	2 400,8	2 688,0	-10,7
5	КЕНТАВР	5 747,0	6 981,4	-17,7	10,0	4 567,8	4 935,5	-7,5
6	БелВЭБ Страхование	5 139,6	5 777,0	-11,0	9,0	2 854,6	3 340,0	-14,5
7	Имклива Иншуранс	5 011,8	10 605,8	-52,7	8,7	2 516,0	2 665,4	-5,6
ИТОГО		57 416,2	66 690,8	-13,9	100,0	31 084,8	34 584,8	-10,1

Показатели страховых организаций по страхованию жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 2020 г.	Страховые взносы за 2019 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 2020 г.	Выплаты за 2019 г.	Темп прироста выплат, %
1	Стравита	54 277,6	56 224,0	-3,5	66,4	24 601,0	22 066,2	11,5
2	ПриорЛайф	27 453,5	24 747,2	10,9	33,6	6 513,5	10 648,7	-38,8
ИТОГО		81 731,1	80 971,2	0,9	100,0	31 114,5	32 714,9	-4,9

По данным страховых организаций Республики Беларусь

Внесены изменения в Указ Президента Республики Беларусь № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)»

4 февраля 2021 года подписан Указ Президента Республики Беларусь № 39, в соответствии с которым внесены изменения в Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров, (работ, услуг)». Указ вступит в силу 7 мая 2021 года.

Новая редакция Указа расширяет перечень осуществляемых Банком развития операций по экспортному финансированию:

- финансирование под уступку денежного требования (факторинг);
- постфинансирование и дисконтирование аккредитивов;
- финансирование резидентов для производства товаров, работ, услуг в сумме до 3 млн долларов США.

Отменена минимальная сумма экспортного кредита нерезиденту. Ранее эквивалент составлял не менее 200 тыс. долларов США.

Для других коммерческих белорусских банков (перечень установлен Советом Министров Республики Беларусь) стало доступно финансирование как резидентов (в сумме до 3 млн долларов США), так и нерезидентов на условиях Указа № 534. Данная норма предусмотрена на период 2021–2022 гг.

«Белэксимгарант» остается уполномоченным на страхование экспортных рисков с поддержкой государства. Остальные страховые компании Республики Беларусь (с размером собственного капитала 25 млн рублей и более) допущены на страхование экспортных рисков, но без поддержки государства.

Указом установлены 13 видов добровольного страхования экспортных рисков. Изменения направлены на повышение привлекательности и доступности механизма поддержки экспорта белорусской продукции. ■

На Всебелорусском народном собрании анонсировали возможные нововведения по совершенствованию пенсионной системы

11-12 февраля 2021 года в Беларуси прошло Всебелорусское народное собрание (ВНС). Александр Лукашенко озвучил на ВНС возможные пенсионные изменения.

По словам главы государства, государство предлагает белорусам для более-менее обеспеченной старости не только рассчитывать на пенсии от ФСЗН, в который отчисляли взносы всю трудовую жизнь, но и копить самостоятельно.

«Видится правильным сохранить статус государства как оплота гарантированной пенсионной поддержки, поэтапно внедрять элементы накопительной пенсионной системы, позволяющей каждому работающему гарантированно увеличить будущую пенсию. Государство создаст для этого нужную инфраструктуру», – сказал Президент.

При этом Александр Лукашенко на ВНС признал, что уровень пенсий не такой высокий, как хотелось бы. В связи с этим он предложил дальнейшее совершенствование пенсионной системы, в том числе поэтапно внедрять накопительную пенсионную систему.

По словам Александра Лукашенко, «государство выполняет свои обязательства по пенсионному обеспечению, адаптируясь к новым реалиям. С 2018 года рост пенсий опережает инфляцию (опять в среднем). То есть их размер перекрывает динамику цен, но надо признать, что сейчас уровень пенсий не так высок, как хотелось бы».

Он предложил подготовить программу «3+3»: работник сможет перечислять на свой личный пенсионный счет до 3 % от зарплаты, столько же добавит и работодатель.

Справочно:

Сегодня в Фонд социальной защиты населения работник платит 1 % заработной платы, наниматель – 34 %.

В то же время при желании можно заключить договор добровольного страхования дополнительной пенсии.

Основной и, наверное, самый ключевой вопрос по анонсированным пенсионным изменениям – накопительную пенсию сделают обязательной или добровольной?

Еще один вопрос, на который пока нет точного ответа, – через какой финансовый инструмент работникам и нанимателям предложат копить на дополнительную пенсию? Самым подходящим вариантом видится вариант накоплений через страховые организации.

Отметим, что ранее в Министерстве труда и социальной защиты Республики Беларусь, а также в Министерстве финансов Республики Беларусь уже заявляли о планах ввести новшества по накопительным пенсиям.

Однако до настоящего времени подробности анонсированного нововведения неизвестны. ■

Компромисс найден

Страховщиками выработаны единые подходы по применению пункта 186 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530.

В августе прошлого года Министерство финансов подняло вопрос о правоотношениях между страховщиками по договорам добровольного страхования транспортных средств (каска) и отдельными страховщиками по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСГОВТС).

Данный вопрос освещался в 2020 г. на страницах октябрьского номера журнала «Страхование в Беларуси». И вот, 1 февраля 2021 г. страховые организации – члены Белорусской ассоциации страховщиков подписали Соглашение о порядке предъявления требований страховщиками по добровольному страхованию к страховщикам по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Страховщики в документе предусмотрели, что предъявляемое в соответствии с Соглашением требование страховщика по договору добровольного страхования должно содержать расчет размера вреда, определенного для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в соответствии с главой 13 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь.

В случаях, когда возврату подлежит страховое возмещение, включающее стоимость восстановительного ремонта транспортного средства, осуществленного без замены запасных частей (согласно акту осмотра, документам СТО), в целях экономической разумности страховщик по договору добровольного страхования вправе предъявить требование, не содержащее расчет размера вреда, определенного для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, но с приложением всех документов, подтверждающих наступление страхового случая и размер ущерба, в том числе документов по выполненному ремонту (имеющему непосредственное отношение к рассматриваемому страховому событию).

Страховщик по договору добровольного страхования вправе включать в требование фактические расходы на дату их понесения по определению размера вреда для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

При этом расходы по определению размера вреда для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств не должны превышать 2,0 базовые величины в рамках одного страхового случая.

Требование о возврате страхового возмещения, включая расходы по определению размера вреда для целей обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, должно быть удовлетворено соответствующим страховщиком по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств в течение двадцати рабочих дней, следующих за днем их предъявления. ■

WTW и Liberty Specialty запускают решение по страхованию репутации в период кризиса

Брокер перестрахования «Willis Towers Watson» запустил решение, позволяющее организациям переносить финансовые риски, связанные с определенными типами репутационных кризисов.

Страхование репутации от кризиса, предлагаемое брокером, также обеспечивает доступ к ряду нестраховых возможностей, включая анализ данных на основе искусственного интеллекта.

Решение было разработано в партнерстве с *Liberty Specialty Markets* и будет использовать текущие контролируемые клиентом репутационные данные и аналитические данные, предоставляемые *Polecat Intelligence Limited*.

Решение доступно по всему миру и в первую очередь – для клиентов из сферы отдыха и гостеприимства, производства, розничной торговли и транспорта.

«Природа общественного доверия к власти, будь то частный или государственный сектор, радикально изменилась за последние пять лет», – сказал **Гаррет Гоган**, глава отдела глобальных рынков *P&C, Willis Towers Watson*. – «Баланс сил в контексте влияния на общественное восприятие переместился из зала заседаний в руки поколения смартфонов. Организации попадают в нестабильную и опасную репутационную среду со значительными и абстрактными силами, с которыми приходится бороться».

«Уиллис Тауэрс Уотсон» рад быть в авангарде того, чтобы увести разговор от теоретических рассуждений к предоставлению осязаемого механизма фидуциарной поддержки для клиентов».

Льюис Эдвардс, руководитель отдела андеррайтинга *Specialty Binders* в *Liberty Specialty Markets*, добавил: «Растущее присутствие клиентов как в традиционных СМИ, так и в социальных сетях привело к росту репутационных потерь во всем мире».

Большинство репутационных продуктов на рынке в настоящее время реагируют только на комиссии за коммуникацию в кризисных ситуациях, понесенные после репутационного кризиса.

Наш новый продукт – один из немногих, которые обеспечивают покрытие потери валовой прибыли организации в результате такого события, обеспечивая финансовую защиту, а также предоставляя клиентам инструменты, необходимые для защиты их репутации. Способность действовать быстро и прозрачно может иметь огромное положительное влияние на исход кризиса».

Источник: Allinsurance.kz

Показатели соотношения страховых взносов к количеству работников страховых организаций Республики Беларусь за 2020 год

№ п/п	Наименование страховой организации	Страховые взносы на одного штатного работника, бел. руб.
Страхование жизни		
1	СООО «ПриорЛайф»	2 673 860
2	Государственное предприятие «Стравита»	691 940
Страхование не-жизни		
1	ЗАО «СК "Евроинс"»	354 541
2	ЗСАО «Ингосстрах»	323 373
3	ЗАСО «Имклива Иншуранс»	321 138
4	СБА ЗАСО «Купала»	262 251
5	ЗАСО «ТАСК»	246 948
6	УСП «БелВЭБ Страхование»	240 664
7	ЗАСО «КЕНТАВР»	212 021
8	ЗАО «СК"Белросстрах"»	196 415
9	ЗАСО «Белнефтестрах»	196 172
10	ЗАСО «Промтрансинвест»	195 017
11	«Белэксимгарант»	181 709
12	Белгосстрах	123 437
13	СООО «Асоба»	110 140
Перестрахование		
Государственное предприятие «Белорусская национальная перестраховочная организация»		1 345 712

Statistics

ИТОГИ

Добровольное страхование медицинских расходов

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц за 2020 г.	Кол-во застрахованных лиц за 2019 г.	Рост кол-ва застрахованных лиц	Средний взнос за 2020 г., руб.	Средний взнос за 2019 г., руб.
1	Белгосстрах	43 475,2	40 577,5	1,1	31,5	196 500	207 644	-11 144	221,2	195,4
2	Белнефтестрах	37 229,8	27 991,7	1,3	26,9	194 597	149 810	44 787	191,3	186,8
3	Промтрансинвест	11 332,7	10 673,6	1,1	8,2	39 702	41 960	-2 258	285,4	254,4
4	Белэксимгарант	10 971,8	8 459,5	1,3	7,9	48 683	38 722	9 961	225,4	218,5
5	Имклива Иншуранс	7 214,7	18 451,8	0,4	5,2	23 148	62 218	-39 070	311,7	296,6
6	Асоба	6 868,5	4 474,4	1,5	5,0	12 141	7 914	4 227	565,7	565,4
7	Белросстрах	3 709,1	2 978,9	1,2	2,7	3 852	3 639	213	962,9	818,6
8	КЕНТАВР	3 693,0	3 777,8	1,0	2,7	9 338	13 476	-4 138	395,5	280,3
9	БелВЭБ Страхование	3 495,6	2 996,0	1,2	2,5	8 097	8 793	-696	431,7	340,7
10	Ингосстрах	3 123,7	1 923,6	1,6	2,3	5 096	2 994	2 102	613,0	642,5
11	Купала	3 085,9	1 319,2	2,3	2,2	4 740	1 994	2 746	651,0	661,6
12	ТАСК	2 814,4	2 623,1	1,1	2,0	7 376	7 509	-133	381,6	349,3
13	Евроинс	1 198,5	622,8	1,9	0,9	1 439	1 086	353	832,9	573,5
Итого		138 212,9	126 869,9	1,1	100,0	554 709	547 759	6 950	249,2	231,6

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.
1	Белгосстрах	35 176,4	32 704,7	1,1	706 373	718 240	-11 867
2	Белнефтестрах	25 257,6	19 626,5	1,3	563 555	435 712	127 843
3	Промтрансинвест	10 294,1	9 472,0	1,1	164 667	163 610	1 057
4	Белэксимгарант	7 127,7	7 689,5	0,9	145 574	147 427	-1 853
5	Имклива Иншуранс	3 948,3	4 637,8	0,9	33 294	36 990	-3 696
6	Асоба	4 537,9	3 653,4	1,2	56 200	45 606	10 594
7	Белросстрах	1 977,4	1 789,0	1,1	23 608	22 803	805
8	КЕНТАВР	1 974,0	1 473,0	1,3	24 723	18 798	5 925
9	БелВЭБ Страхование	1 917,7	1 161,3	1,7	27 683	19 826	7 857
10	Ингосстрах	1 629,5	1 172,9	1,4	21 462	16 502	4 960
11	Купала	946,1	1 145,0	0,8	20 707	17 414	3 293
12	ТАСК	2 272,4	1 925,9	1,2	61 390	53 710	7 680
13	Евроинс	778,9	94,8	8,2	11 996	542	11 454
Итого		97 838,0	86 545,8	1,1	1 861 232	1 697 180	164 052

Добровольное страхование медицинских расходов

№	Страховая организация	Уровень выплат за 2020 г., %	Уровень выплат за 2019 г., %	Средняя выплата за 2020 г., руб.	Средняя выплата за 2019 г., руб.	Частота выплат за 2020 г.	Частота выплат за 2019 г.
1	Белгосстрах	80,9	80,6	49,8	45,5	3,59	3,46
2	Белнефтестрах	67,8	70,1	44,8	45,0	2,90	2,91
3	Промтрансинвест	90,8	88,7	62,5	57,9	4,15	3,90
4	Белэксимгарант	65,0	90,9	49,0	52,2	2,99	3,81
5	Имклива Иншуранс	54,7	25,1	118,6	125,4	1,44	0,59
6	Асоба	66,1	81,7	80,7	80,1	4,63	5,76
7	Белросстрах	53,3	60,1	83,8	78,5	6,13	6,27
8	КЕНТАВР	53,5	39,0	79,8	78,4	2,65	1,39
9	БелВЭБ Страхование	54,9	38,8	69,3	58,6	3,42	2,25
10	Ингосстрах	52,2	61,0	75,9	71,1	4,21	5,51
11	Купала	30,7	86,8	45,7	65,8	4,37	8,73
12	ТАСК	80,7	73,4	37,0	35,9	8,32	7,15
13	Евроинс	65,0	15,2	64,9	174,9	8,34	0,50
Итого		70,8	68,2	52,6	51,0	3,36	3,10



Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц за 2020 г.	Кол-во застрахованных лиц за 2019 г.	Рост кол-ва застрахованных лиц
1	Купала	4 868,5	4 982,0	1,0	23,3	251 601	383 361	-131 760
2	Белгосстрах	4 268,1	9 029,0	0,5	20,4	150 159	615 209	-465 050
3	Промтрансинвест	2 859,1	4 598,6	0,6	13,7	103 798	267 458	-163 660
4	Белнефтестрах	2 395,3	3 546,4	0,7	11,4	76 428	230 351	-153 923
5	ТАСК	1 939,3	3 016,2	0,6	9,3	64 467	168 268	-103 801
6	Евроинс	1 498,8	2 288,4	0,7	7,2	53 303	125 018	-71 715
7	Асоба	911,4	1 763,6	0,5	4,4	42 376	80 234	-37 858
8	Белросстрах	788,5	1 493,6	0,5	3,8	20 441	70 128	-49 687
9	Белэксимгарант	584,3	963,6	0,6	2,8	19 219	53 990	-34 771
10	Имклива Иншуранс	522,5	690,9	0,8	2,5	26 629	54 067	-27 438
11	КЕНТАВР	156,2	281,7	0,6	0,7	4 080	13 960	-9 880
12	БелВЭБ Страхование	98,1	183,7	0,5	0,5	2 378	8 535	-6 157
13	Ингосстрах	46,6	155,5	0,3	0,2	1 529	8 960	-7 431
Итого		20 936,7	32 993,2	0,6	100,0	816 408	2 079 539	-1 263 131

Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 2020 г., %	Уровень выплат за 2019 г., %
1	Купала	1 948,6	1 821,8	1,1	14 506	9 539	4 967	40,0	36,6
2	Белгосстрах	3 528,6	4 136,0	0,9	4 905	8 731	-3 826	82,7	45,8
3	Промтрансинвест	1 328,8	1 633,7	0,8	1 717	3 892	-2 175	46,5	35,5
4	Белнефтестрах	705,7	847,4	0,8	1 208	2 464	-1 256	29,5	23,9
5	TACK	1 297,7	760,1	1,7	490	1 309	-819	66,9	25,2
6	Евроинс	618,4	960,9	0,6	1 073	2 499	-1 426	41,3	42,0
7	Асоба	566,8	438,3	1,3	400	1 310	-910	62,2	24,9
8	Белросстрах	596,9	725,3	0,8	902	960	-58	75,7	48,6
9	Белэксимгарант	321,9	240,7	1,3	166	315	-149	55,1	25,0
10	Имклива Иншуранс	193,8	342,0	0,6	387	896	-509	37,1	49,5
11	КЕНТАВР	24,9	77,7	0,3	61	297	-236	15,9	27,6
12	БелВЭБ Страхование	35,6	54,4	0,7	24	43	-19	36,3	29,6
13	Ингосстрах	42,1	22,5	1,9	22	52	-30	90,3	14,5
Итого		11 209,8	12 060,8	0,9	25 861	32 307	-6 446	53,5	36,6



Добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 году, раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	41 069,3	34 869,9	1,2	25,1	33 466	33 186	280
2	Промтрансинвест	31 634,1	26 010,5	1,2	19,4	23 978	21 785	2 193
3	TACK	31 313,3	28 523,7	1,1	19,2	23 804	24 428	-624
4	Белросстрах	13 939,2	12 522,1	1,1	8,5	6 180	6 196	-16
5	Евроинс	11 576,2	11 191,0	1,0	7,1	3 861	5 689	-1 828
6	Белнефтестрах	9 032,6	7 436,1	1,2	5,5	28 574	24 470	4 104
7	Асоба	6 453,6	4 338,6	1,5	4,0	6 467	4 923	1 544
8	БелВЭБ Страхование	4 425,6	4 145,2	1,1	2,7	2 705	2 583	122
9	Купала	4 357,8	3 499,9	1,2	2,7	2 610	2 506	104
10	Белэксимгарант	3 919,1	2 919,4	1,3	2,4	3 169	2 909	260
11	Ингосстрах	2 659,9	1 425,3	1,9	1,6	1 527	890	637
12	КЕНТАВР	2 336,8	2 326,0	1,0	1,4	1 671	1 735	-64
13	Имклива Иншуранс	607,1	430,1	1,4	0,4	237	198	39
Итого		163 324,6	139 637,8	1,2	100,0	138 249	131 498	6 751

Добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 году, раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 2020 г., %	Уровень выплат за 2019 г., %
1	Белгосстрах	31 153,0	27 909,0	1,1	15 482	15 290	192	75,9	80,0
2	Промтрансинвест	23 659,5	19 613,9	1,2	12 892	13 338	-446	74,8	75,4
3	ТАСК	28 465,7	26 315,3	1,1	15 271	15 675	-404	90,9	92,3
4	Белросстрах	8 260,5	7 466,5	1,1	4 543	4 803	-260	59,3	59,6
5	Евроинс	10 010,5	9 929,7	1,0	4 046	4 903	-857	86,5	88,7
6	Белнефестрах	6 348,2	5 838,0	1,1	3 334	3 043	291	70,3	78,5
7	Асоба	4 320,1	4 186,8	1,0	2 438	2 748	-310	66,9	96,5
8	БелВЭБ Страхование	3 318,5	3 535,5	0,9	1 326	1 730	-404	75,0	85,3
9	Купала	2 412,9	1 897,5	1,3	1 441	1 288	153	55,4	54,2
10	Белэксимгарант	3 215,6	1 516,0	2,1	1 561	1 033	528	82,0	51,9
11	Ингосстрах	1 267,1	1 115,3	1,1	627	675	-48	47,6	78,3
12	КЕНТАВР	1 960,6	1 450,9	1,4	1 040	985	55	83,9	62,4
13	Имклива Иншуранс	359,5	220,0	1,6	167	96	71	59,2	51,2
Итого		124 751,7	110 994,4	1,1	64 168	65 607	-1 439	76,4	79,5

№	Страховая организация	Средний взнос за 2020 г., руб.	Средний взнос за 2019 г., руб.	Частота страховых выплат по 1 договору за 2020 г.	Частота страховых выплат по 1 договору за 2019 г.	Средняя выплата за 2020 г., руб.	Средняя выплата за 2019 г., руб.
1	Белгосстрах	1 227,2	1 050,7	0,46	0,46	2 012,2	1 825,3
2	Промтрансинвест	1 319,3	1 194,0	0,54	0,61	1 835,2	1 470,5
3	ТАСК	1 315,5	1 167,7	0,64	0,64	1 864,0	1 678,8
4	Белросстрах	2 255,5	2 021,0	0,74	0,78	1 818,3	1 554,5
5	Евроинс	2 998,2	1 967,1	1,05	0,86	2 474,2	2 025,2
6	Белнефестрах	316,1	303,9	0,12	0,12	1 904,1	1 918,5
7	Асоба	997,9	881,3	0,38	0,56	1 772,0	1 523,6
8	БелВЭБ Страхование	1 636,1	1 604,8	0,49	0,67	2 502,6	2 043,6
9	Купала	1 669,7	1 396,6	0,55	0,51	1 674,5	1 473,2
10	Белэксимгарант	1 236,7	1 003,6	0,49	0,36	2 060,0	1 467,6
11	Ингосстрах	1 741,9	1 601,5	0,41	0,76	2 020,9	1 652,3
12	КЕНТАВР	1 398,4	1 340,6	0,62	0,57	1 885,2	1 473,0
13	Имклива Иншуранс	2 561,6	2 172,2	0,70	0,48	2 152,7	2 291,7
Итого		1 181,4	1 061,9	0,46	0,50	1 944,1	1 691,8

Добровольное страхование наземных транспортных средств физических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 году, раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	38 663,5	40 732,4	0,9	38,6	36 819	44 679	-7 860
2	Белросстрах	14 221,2	13 758,9	1,0	14,2	7 805	8 223	-418
3	Промтрансинвест	9 260,1	8 494,0	1,1	9,2	6 782	6 911	-129
4	Кентавр	6 861,5	7 273,9	0,9	6,8	5 781	6 177	-396
5	ТАСК	6 787,8	6 443,2	1,1	6,8	5 294	5 721	-427
6	Ингосстрах	5 827,1	3 541,4	1,6	5,8	3 509	2 441	1 068
7	Купала	4 788,9	4 825,1	1,0	4,8	3 240	3 822	-582
8	Белнефестрах	4 015,5	2 901,3	1,4	4,0	3 406	2 506	900
9	Асоба	3 382,4	1 776,8	1,9	3,4	2 941	1 519	1 422
10	Евроинс	3 101,6	3 322,2	0,9	3,1	1 330	1 715	-385
11	Имклива Иншуранс	2 418,5	1 318,2	1,8	2,4	1 724	958	766
12	БелВЭБ Страхование	769,1	1 006,7	0,8	0,8	508	783	-275
13	Белэксимгарант	149,5	145,6	1,0	0,1	136	150	-14
Итого		100 246,7	95 539,7	1,0	100,0	79 275	85 605	-6 330

Добровольное страхование наземных транспортных средств физических лиц

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 году, раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 2020 г., %	Уровень выплат за 2019 г., %
1	Белгосстрах	29 526,3	24 136,9	1,2	24 741	22 025	2 716	76,4	59,3
2	Белросстрах	8 803,1	8 063,3	1,1	5 408	5 796	-388	61,9	58,6
3	Промтрансинвест	5 980,1	6 057,0	1,0	5 036	6 086	-1 050	64,6	71,3
4	Кентавр	5 350,7	3 928,3	1,4	3 787	3 129	658	78,0	54,0
5	ТАСК	4 397,8	3 802,8	1,2	3 859	3 938	-79	64,8	59,0
6	Ингосстрах	2 586,9	3 015,6	0,9	1 599	2 263	-664	44,4	85,2
7	Купала	2 985,0	2 106,4	1,4	2 154	1 857	297	62,3	43,7
8	Белнефтестрах	1 938,3	1 391,8	1,4	1 394	1 112	282	48,3	48,0
9	Асоба	1 788,5	1 089,7	1,6	1 283	808	475	52,9	61,3
10	Евроинс	2 030,5	2 606,6	0,8	1 199	1 568	-369	65,5	78,5
11	Имклива Иншуранс	1 420,3	445,2	3,2	821	389	432	58,7	33,8
12	БелВЭБ Страхование	605,6	771,9	0,8	439	740	-301	78,7	76,7
13	Белэксимгарант	157,3	148,7	1,1	92	115	-23	105,2	102,1
Итого		67 570,4	57 564,2	1,2	51 812	49 826	1 986	67,4	60,3

№	Страховая организация	Средний взнос за 2020 г., руб.	Средний взнос за 2019 г., руб.	Частота страховых выплат по 1 договору за 2020 г.	Частота страховых выплат по 1 договору за 2019 г.	Средняя выплата за 2020 г., руб.	Средняя выплата за 2019 г., руб.
1	Белгосстрах	1 050,1	911,7	0,67	0,49	1 193,4	1 095,9
2	Белросстрах	1 822,1	1 673,2	0,69	0,70	1 627,8	1 391,2
3	Промтрансинвест	1 365,4	1 229,1	0,74	0,88	1 187,5	995,2
4	Кентавр	1 186,9	1 177,6	0,66	0,51	1 412,9	1 255,4
5	ТАСК	1 282,2	1 126,2	0,73	0,69	1 139,6	965,7
6	Ингосстрах	1 660,6	1 450,8	0,46	0,93	1 617,8	1 332,6
7	Купала	1 478,1	1 262,5	0,66	0,49	1 385,8	1 134,3
8	Белнефтестрах	1 178,9	1 157,7	0,41	0,44	1 390,5	1 251,6
9	Асоба	1 150,1	1 169,7	0,44	0,53	1 394,0	1 348,6
10	Евроинс	2 332,0	1 937,1	0,90	0,91	1 693,5	1 662,4
11	Имклива Иншуранс	1 402,8	1 376,0	0,48	0,41	1 730,0	1 144,5
12	БелВЭБ Страхование	1 514,0	1 285,7	0,86	0,95	1 379,5	1 043,1
13	Белэксимгарант	1 099,3	970,7	0,68	0,77	1 709,8	1 293,0
Итого		1 264,5	1 116,1	0,65	0,58	1 304,1	1 155,3

По данным страховых организаций Республики Беларусь

Белорусская ассоциация страховщиков сердечно поздравляет Аллу Владимировну Милюша с юбилеем!

Алла Владимировна, от имени всего страхового бизнес-сообщества сердечно поздравляем с Вашим юбилеем!

Вы – неотъемлемая часть команды Белгосстраха. Вас любят, ценят, уважают. С Вами приятно работать!

Сочетание прекрасных человеческих качеств и глубокое знание дела позволяют Вам достигать высоких результатов на благо компании. Безоговорочную любовь коллег заслужили Ваши душевность, отзывчивость, постоянное стремление к росту и развитию, высокая требовательность к себе и окружающим.

Желаем, чтобы руководство рабочим процессом никогда не сопровождалось стрессом. Пусть Ваш интерес к работе никогда не ослабевает. Не бойтесь ставить перед собой масштабные цели, ведь у Вас есть все, чтобы их достигать! Оптимизма Вам и бодрости в непростой задаче управления коллективом. Ну и, конечно, простого человеческого счастья, здоровья и любви!

С днем рождения!

20 февраля 2021 г.



Зимний сезон – 2020/2021: новые тенденции



Танзания: особенности нового популярного туристического направления

Эта самобытная уникальная страна на побережье Индийского океана в последние полгода пользуется небывалым спросом. В начале лета 2020 года Танзания открыла свои границы для туристов, а с августа посмотреть красоты этой африканской страны направились путешественники из Беларуси, России, Украины. Согласно официальной статистике, в 2020 году одних только россиян посетило Танзанию в 8 раз больше, чем в 2019-м. Танзания привлекает большим количеством заповедников и национальных парков, а

также комфортным пляжным отдыхом. Немаловажной причиной возросшего интереса к данному направлению является снижение стоимости отдыха, обусловленное, прежде всего, появлением чартеров, а также отсутствием альтернативы – привычная зимовка в странах юго-восточной Азии в этом году доступна в очень ограниченном режиме.

Специалисты *Balt Assistance Ltd* также отметили рост количества обращений застрахованных в этом регионе. С 1 августа 2020 года по конец февраля 2021 года зафиксировано около 200 обращений. В то время как в этот же период год

назад (то есть еще до начала пандемии) обращения из Танзании были единичными.

Все туристы, обращающиеся за помощью в ассистанс, отдыхают на различных курортах архипелага Занзибар, и лишь единичные обращения были с материковой части страны – из крупнейшего города Танзании Дар-эс-Салам, из столицы Додома и из близко расположенного к вулкану Килиманджаро города Моши.

Статистика заболеваний довольно типична для региона с пляжным отдыхом:

- 35 % всех обращений связаны с кишечными инфекциями и расстройством ЖКТ;
- 20 % – ОРВИ легкого течения;
- 15 % – травмы;
- 11 % – контакт с морскими животными и насекомыми;
- 7 % – отиты;
- 5 % – кожные заболевания (в т. ч. реакция на солнце);
- 7 % – другое.

Среди других случаев зарегистрирован острый аппендицит: гражданку Беларуси экстренно прооперировали, расходы за неделю стационарного лечения составили около 4 000 долл. США.

У нескольких застрахованных были заявлены симптомы, вызывающие подозрение на малярию. К счастью, ни один случай не подтвердился лабораторно.

Вопреки нашумевшим заверениям руководства Танзании о том, что коронавирус в стране «сошел на нет», у нескольких застрахованных все же был выявлен положительный результат теста. В трех случаях течение заболевания было бессимптомным, ввиду чего туристы направлялись на обсервацию за свой счет. Еще одному туристу повезло меньше: через неделю после прибытия в Танзанию он обратился в контакт-центр *Balt Assistance Ltd* с жалобами на высокую температуру, сильный кашель, слабость и головную боль. Застрахованный был направлен в партнерский госпиталь, где его госпитализировали с диагнозом *COVID-19*. С течением заболевания средней тяжести турист провел на больничной койке 10 дней, итоговые расходы составили 7 700 долл. США.

Отдел развития сети провайдеров компании *Balt Assistance Ltd* провел большую работу для расширения сети провайдеров в регионе (в первую очередь, на курортах архипелага Занзибар), в результате чего в зависимости от особенностей заболевания или травмы застрахованного возможно как направить к нему доктора на

дом, так и организовать его визит в клинику и провести дополнительную диагностику (ЭКГ, УЗИ, рентген и т. д.). Доступны три местные больницы с приемным покоем, узкими специалистами и стационаром. При необходимости будет привлечен локальный представитель для сопровождения VIP-клиентов или дел особой сложности.

Кроме того, определен список медучреждений объединенной Республики Танзании, осуществляющих тестирование на *COVID-19*, что особенно важно, так как согласно указу Министерства Здравоохранения Танзании туристам, которым требуется справка с отрицательным результатом, можно сдать тест только в данных ЛПУ – тесты, проведенные в отелях или иных клиниках, не будут считаться действительными.

Горнолыжный сезон: какие направления этой зимой пришли на смену европейским Альпам?

Год назад, когда слова «пандемия», «локдаун» и «ПЦР-тест» еще не вошли в наш обиход, координаторы контакт-центра *Balt Assistance Ltd* ежедневно регистрировали десятки обращений туристов, которые получили травмы на склонах различных горнолыжных курортов. Прежде всего это были обращения с Альпийских курортов – из Австрии, Италии, Франции, Андорры, Германии, Швейцарии, а также с курортов Карпат (Словакия, Украина, Польша) и Кавказа (Грузия, Россия).

Минувший зимний сезон прошел гораздо скромнее. Общее количество обращений с горнолыжными травмами снизилось в 5 раз, обращения из Европы были единичными, а пальма первенства, согласно статистике ассистанса, перешла к России.

Самыми востребованными оказались курорты Краснодарского края (Красная Поляна, Адлер, Сочи) – на них пришлось больше половины всех обращений. Не остались без внимания туристов курорты Приэльбрусья и Шерегеш.

В процессе подготовки к зимнему сезону отдел развития сети провайдеров *Balt Assistance Ltd* провел

детальную проверку всех заявленных горнолыжных курортов. Главной особенностью российских горнолыжных курортов является принадлежность трасс и большинства спасательных служб государству. Эвакуации, поисковые работы, снятие с гор на санях, снегоходах осуществляются силами МЧС РФ без последующего выставления счета за оказанные услуги. Координацию хода эвакуации между ассистансом и службами МЧС при таких работах обычно не производится, но возможна информационная поддержка по запросу.

Услуга спуска с горы включена в «Скипасс», который у застрахованного лица всегда должен быть при себе. После спуска с трассы медицинская помощь организуется в одном из специализированных медицинских центров по полису обязательного медицинского страхования (для граждан России) или по полису путешественников (для граждан других стран).

Конечно, основное количество обращений с горнолыжными травмами в России фиксировалось именно от россиян, однако в единичных случаях обращались и граждане Беларуси (в частности, в Шерегеше и на Красной Поляне). Помощь этим туристам была оказана бесплатно.

Традиционно любители зимних видов спорта Беларуси обращались за медицинской помощью и с курорта Буковель (Украина). Но и здесь наблюдался значительный спад (в 3 раза меньше обращений, чем в прошлом году).

Несмотря на все ограничения и сложности, с которыми за прошедший год столкнулась туристическая и сопутствующие отрасли, все же намечаются новые тенденции, и туристы (а вместе с ними страховщики и ассистансы) открывают для себя новые, ранее неизведанные направления. Итоги прошедшего зимнего сезона позволяют с осторожным оптимизмом смотреть на грядущий летний сезон 2021 года. При этом специалисты *Balt Assistance Ltd* всегда готовы оперативно реагировать на изменения в сфере туристического страхования. ■

Anniversary

ЮБИЛЕИ ФЕВРАЛЯ

Примите наши поздравления



Сергей Подобед, заместитель генерального директора по вопросам развития ЗАО «СК «Белросстрах»»

Уважаемый Сергей Романович, все сотрудники компании поздравляют Вас с Вашим юбилеем – 60-летием!

Агенты – это основной актив страховой компании, от профессионализма которых зависит лояльность клиентов и успех компании. Вести за собой людей – непростая задача. Но Вы с ней успешно справляетесь уже много лет!

Коллектив благодарит Вас за то, что Вы даете возможность людям вырастать в крутых специалистов своего дела, делитесь опытом и знаниями, показываете собственный пример. Вы всегда в гуще событий, не отделяете себя от жизни коллектива.

Желаем, чтобы Ваши сотрудники вместе радели за общее дело, следовали за Вашими идеями и разделяли ценности компании! Новых побед, терпения, самодисциплины и реализации всех задуманных проектов!

10 февраля 2021 г.



Сергей Жиден, заместитель генерального директора ЗАО «СК «Белросстрах»»

Сергей Владимирович, примите самые искренние поздравления по случаю Вашего 60-летия!

Все знают Вас как человека принципиального, ответственного, грамотного и порядочного. Ваши богатый опыт, профессионализм руководителя и взвешенный подход к делу определяют высокие стандарты работы.

Желаем, чтобы все Ваши прогрессивные идеи воплощались в жизнь и вели компанию к новым высотам! Пусть каждый новый день приносит энергию и вдохновение! Уважения партнеров, дружбы в коллективе, удачи в деятельности и теплых моментов в каждом дне!

18 февраля 2021 г.



Подписка на II 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