

Profi for profi

# СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

апрель '2022

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

## «ТОЧКА РОСЫ» БЕЛОРУССКОГО СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

III Страховой форум  
Могилев  
апрель 2022

стр. 2

Краткие итоги  
деятельности страховых  
организаций Республики  
Беларусь за 2021 год

15

Обзор отдельных  
статистических  
показателей  
по Могилевской области

18

Отдельные показатели  
деятельности структурных  
подразделений страховых  
организаций по регионам  
за 2021 год

26

ISSN 2304-1293



917723041129008

О чём думает  
ваша собака?

Собаки и коты хорошо запоминают лица и всегда распознают членов своей семьи. Они думают об играх, о еде, но все же основные их мысли посвящены своему хозяину.

Самое время  
подумать о своем  
четвероногом  
друге!



С 1 мая по 31 августа 2022 года  
Белгосстрах проводит акцию  
"Усы, лапы и хвост" –  
скидка 10%

Теперь можно застраховать  
и беспородного домашнего питомца!  
возрастом от 3 месяцев до 8 лет



### РИСКИ

- травмы
- болезни
- нападение других животных
- стихийные бедствия
- действия третьих лиц



### НУЖНЫ ДОКУМЕНТЫ

- ветеринарный паспорт
- идентификационный микрочип
- родословная (для породистых животных)

### СКОЛЬКО СТОИТ?

В период проведения акции страхование беспородного животного на год стоит менее 6 рублей (5,76), породистых животных – 4,5% от их стоимости. Дополнительно может быть установлена страховая сумма на случай осуществления ветеринарных расходов на лечение, консультации врачей и приобретение лекарств.

Вы сами можете  
выбрать вариант  
страхования!

**БЕЛГОССТРАХ**

Оберегаем счастье

Подробнее об акции:

(017) **269-26-25**  
[www.bgs.by](http://www.bgs.by)



**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:**

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

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

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

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

**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**,  
главный советник  
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

№ 04 (233) апрель 2022

## Содержание

02	«Точка росы» белорусского страхового бизнеса
15	Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2021 год
18	Обзор отдельных статистических показателей по Могилевской области
26	Отдельные показатели деятельности структурных подразделений страховых организаций по регионам за 2021 год
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](http://www.belasin.by)  
Редактор: Ирина Мерзлякова

# «Точка росы» белорусского страхового бизнеса

**III Страховой форум  
Могилев, апрель 2022**



**БОЛЬШОЙ МОГИЛЕВСКИЙ РАЗГОВОР О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА СПРАВЕДЛИВО ПРЕТЕНДУЕТ НА ПРИЗОВУЮ НОМИНАЦИЮ «ДОСТОВЕРНО-ПРЕДМЕТНО-КОНКРЕТНО», ХОТЯ ПОСЛЕДНИЙ ПУНКТ – МОЩНЫЙ ФОКУС НА ЛОКАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОТДЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ И ПРОДУКТОВ – СЫГРАЛ С МОДЕРАТОРАМИ ЗЛУЮ ШУТКУ, БЕЗНАДЕЖНО ОБРУШИВ ТРАДИЦИОННЫЙ РЕГЛАМЕНТ. ЕЖЕГОДНЫЕ ВСТРЕЧИ ОТНЫНЕ ПЛАНИРУЕТСЯ ПРОВОДИТЬ В БОЛЕЕ РАЗВЕРНУТОМ ФОРМАТЕ.**

Но дело отнюдь не в тайминге, ведь в городе на Днепре впервые была заострена гораздо более серьезная проблема, а именно – вопрос актуального позиционирования страхования во времени и пространстве гражданских, экономических и административных институтов Беларуси. Ведь если архитектура будущего рынка в целом определена на уровне законотворчества и позиций отраслевого регулятора, то реальное страховое поле демонстрирует порой крайне неравномерный рост отдельных финансовых показателей.

Чем ниже мы опускаемся с высот стратегического планирования, тем большее значение приобретают тактические приемы развития в виде кадровой политики, технологий продаж, селекции рисков, противодействия потребительскому экстремизму и т. п. А это бесконечное множество реальных ситуаций и линий коммерческого поведения в диапазоне от удачных находок до откровенных провалов.

Любопытные аналогии удалось подслушать в кулуарах Форума (благо, страховая отрасль богата выходцами из самых разных областей знания): суть в том, что все инженерные решения универсальны и построены на балансе сил и интересов. К примеру, передаточные числа в трансмиссии автомобиля – это ни что иное, как компромисс между мощностью двигателя и скоростью движения. Использование определенного набора шестеренок, в нашем случае – привлекательных тарифов и маркетинговой агрессии, позволяет разогнать продажи, обогнав конкурентов на короткой дистанции. Но что дальше, каков пункт назначения, если гонка на опережение прогнозных показателей приходит в противоречие с построением прибыльного страхового бизнеса?

Вопрос прозвучал в шумном лобби отеля «Атриум», новой архитектурной доминанты города. При этом великолепный замысел здания не избавил проектировщика от рутинного расчета «точки росы» – это виртуальная позиция, где лю-

## ОЛЬГА ТАРАСЕВИЧ

заместитель Министра финансов Республики Беларусь

**Регион интересный, представлен металлообработкой, легкой, химической, пищевой промышленностью. Уровень экономического развития местных предприятий обуславливает и рост страхования.**

тый холод внешней среды встречается с зоной комфорта внутренних помещений на отметке ноль градусов по Цельсию. Прямой аналог термина «красная зона убыточности». Точка росы всегда скрыта от глаз в толще как строительных, так и страховых конструкций. Но если ее чуть приблизить к офису – стены моментально покрываются влажной плесенью, отодвинуть больше необходимого – избыточные ресурсы уходят на отопление улицы.

Забегая вперед, скажем, что тревожная тема перегрева рынка также стала центральной в докладах спикеров форума и на пленарных дискуссиях.

### ДНЕПРОВСКИЙ СТРАХОВОЙ ФАРВАТЕР

Регион интересный, представлен металлообработкой, легкой, химической, пищевой промышленностью, говорит заместитель Министра финансов Республики Беларусь **Ольга Тарасевич**. Уровень экономического развития местных предприятий обуславливает и рост страхования.

Ольга Акимовна констатировала, что в минувшем году все без исключения страховые организации выполнили свои обязательства перед страхователями, перед бюджетом при одновременном соблюдении требований к уровню их платежеспособности. Рост страховых сборов на уровне 114 % внушает оптимизм, но и выплаты, в сумме превышающие миллиард белорусских рублей (с ростом 131 %), оставляют место для тревоги. *«Конечно, в этих условиях*



## РУСЛАН СТРАХАР

заместитель Председателя Могилевского областного исполнительного комитета



*есть над чем работать, но, тем не менее, все страховые организации являются платежеспособными»,* – отмечает заместитель Министра.

При этом, несмотря на положительную динамику и соблюдение целевых темпов роста страховых взносов по всем видам страхования, не удалось достичь запланированного параметра по отношению страховых взносов к ВВП. Впрочем, по мнению специалиста, здесь свою роль сыграл опережающий рост валового внутреннего продукта республики. Санкционные ограничения, разумеется, заставляют решать все вопросы в онлайн-режиме, многие нормативные акты готовились регулятором «с колес», но общий результат оперативного реагирования на актуальные вызовы пока вполне позитивный.

С 1 октября 2022 года вводится новый вид пенсионного страхования. Известно, какая масштабная подготовительная работа ведется в этом направлении. Это даст хороший толчок к развитию отрасли, в том числе и на Могилевщине.

Заместитель председателя Могилевского областного исполнительного комитета **Руслан Страхар** в своем приветственном слове также выразил надежду, что страхование в будущем станет мощным драйвером экономического развития как в части компенсации рисков субъектов хозяйствования, так и формирования благоприятной социальной среды в регионе.

### ЗАНИМАЕМ УСТОЙЧИВУЮ НИШУ

Положительная динамика развития рынка сохраняется на протяжении многих лет, хотя удельный вес страхования в ВВП действительно фиксируется на уровне 1,03 % – 1,06 %, отмечает генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков **Ирина Мерзлякова**: *«Можно сказать, что*

мы заняли устойчивую нишу в объеме \$ 650–680 млн. Нет пока взрывных каких-то скачков, но и нет падений. При этом в 2021 г. ежедневные выплаты гражданам и организациям составили \$ 1,15 млн. Годом ранее этот показатель исчислялся на уровне \$ 920 тыс».

Данные цифры говорят о той роли, которую играет страхование в экономической жизни страны, но одновременно сигнализируют о тревожных тенденциях роста выплат, которые достигли рекордных 61,7 %, хотя в течение пяти лет колебались на уровне 50-процентной отметки.

Впрочем, показатели уровня выплат и убыточности отнюдь тождественны. К тому же кривая выплат в течение года колебалась, пиковое значение за отметкой 83,6 %, затем снова упала.

В числе позитивных тенденций стоит отметить опережающий рост удельного веса добровольных видов страхования в общем «пироге» – 64,2 %. И это также пятилетний максимум. Так, добровольное медицинское страхование прибавило 36 %, «жизнь + пенсия» – 11,3 %.

Что касается тарифов, то судя по собранной информации, здесь наблюдается большой разброс. К примеру, договоры каско по автотягачам юрлиц заключались в диапазоне от 0,6 % до 2,7 %, по легковому транспорту организаций – 1,8 % – 10 %. Естественно, необходимо учитывать и другие договорные параметры, но очевидно, что разговор о демпинге должен быть продолжен.

Кроме того, с точки зрения Ирины Мерзляковой, основными акцентами 2021 года стали удвоение онлайн-продаж, рост спроса на простые и комплексные продукты, а также стагнация в сегменте накопительного страхования.

## КРАСНЫЕ ЛИНИИ УБЫТОЧНОСТИ

От приближения к ним предостерегает генеральный директор ЗАО «ТАСК» **Игорь Волков**. Компания сознательно идет по пути сдерживания объема сборов с целью недопущения обвального роста выплат. Помимо отраслевого ре-

гулятора, у страховщиков имеются еще и акционеры, чья позиция относительно финансовых результатов деятельности, как правило, бывает еще более жесткой. С одной стороны, требования выполнения государственных программ, а с другой – приумножение прибыли.

Исходя из этого было принято решение о чистке портфеля, более взвешенном подходе к оценке рисков. В результате наметились позитивные тренды.

С чем связан рост уровня выплат – это каско и ДМС. Можно также прогнозировать, что при нынешних тарифах обязательное транспортное страхование в краткосрочной перспективе принесет прямые убытки. Эти направления всегда были низкомаржинальными, но в совокупности с сопряженными видами до недавних пор себя оправдывали. Сегодня мы вплотную подошли к красной зоне. *«Сегодня мы просим о вмешательстве Министерство финансов, Белорусское бюро по транспортному страхованию. Мы десятилетиями не меняли базовый тариф. В 2022 году в геометрической прогрессии растут цены на запчасти, нормо-часы... Фактически мы в заложниках у потребителя»*, – резюмирует Игорь Волков. По его словам, движение в сторону сокращения убыточности должно быть взвешенным и не затрагивать сферы, которые пока обеспечивают рентабельность бизнеса.

## СТАТИСТИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В СЕГМЕНТЕ КАСКО

Общий постоянный рост сегмента позволял компенсировать рост убыточности, но маржинальность продукта действительно падает, заявил генеральный директор ЗАО «СК «Белросстрах» **Константин Мерзляков**. Компания занимает лидирующие позиции в данной сфере, поэтому ее статистика вполне иллюстративна: на протяжении десятилетия происходит падение тарифов на фоне роста цен. Если в 2011 году средняя премия по легковым автомобилям составляла \$ 1 030, то в 2021 – \$ 875, средний убыток с учетом регрессов вырос с \$ 625 до \$ 736. Единственное, что позволяет сохранять маржинальность портфеля – это снижение частотности. Аналогичный подход применяется к анализу статистики по тягачам, но здесь практически ни



### ИГОРЬ ВОЛКОВ

генеральный директор ЗАО «ТАСК»

*Сегодня мы просим о вмешательстве Министерство финансов, Белорусское бюро по транспортному страхованию. Мы десятилетиями не меняли базовый тариф. В 2022 году в геометрической прогрессии растут цены на запчасти, нормо-часы... Фактически мы в заложниках у потребителя.*

## КОНСТАНТИН МЕРЗЛЯКОВ

генеральный директор ЗАО «СК «Белросстрах»»

один договор не обходится без убытка. Определенный отпечаток наложила пандемия и связанное с ней сокращение грузового трафика (и страховых случаев).

*«Наш портфель на 70 % сформирован из моторного страхования. Негативная тенденция сближения уровня собираемых премий и убытков может привести к тому, что 2022 год станет катастрофическим по убыточности», – предупреждает специалист.*

## ДОРОЖНЫЙ ПОЛИС НА ПРОСВЕТ

Генеральный директор СБА ЗАО «Купала» **Виктор Новик** оценивает результаты прошлого года вполне оптимистично: заключено более 400 тыс. договоров с выезжающими за рубеж. Но прогноз на ближайшее будущее далеко не такой радужный. Отпадают некоторые каналы продаж. Растет число договоров с длительными сроками, что неизбежно провоцирует рост выплат. Кстати, замечена странная особенность периода пандемии: на массовых туристических направлениях – Турция и Египет – сократилось число заявлений по ОРВИ, желудочно-кишечным инфекциям. Это связано с тем, что люди стали более внимательно относиться к личной гигиене, соблюдали масочный режим. Если говорить о страховании отмены поездки, то именно пандемия стала основным стимулом к заключению договоров – 139 тыс. клиентов. По понятным причинам в постковидный период такого наплыва ожидать не приходится.

## ОПТИМИЗМ НОВОГО ИГРОКА

На вопрос, какие новшества будут привнесены на белорусский рынок холдингом «Евроинс», ответил директор белорусской «дочки» – ЗАО «СК «Евроинс»» – **Александр Деметьев**. Холдинг котируется на Лондонской бирже, и



## ВИКТОР НОВИК

генеральный директор СБА ЗАО «Купала»



его современная стоимость оценивается в 1,2 млн евро. Страховое направление представлено 11 компаниями в Болгарии, Румынии, Северной Македонии, Украине, Грузии, Греции и России. Совокупная премия за прошлый год составляет порядка 650 млн евро, что фактически соответствует емкости белорусского рынка.

Ранее мы входили в состав страховой группы «ЭРГО», акционеры которой приняли решение покинуть страны, где обороты дочерних структур не превышали 50 млн евро. Речь шла о продаже 13 компаний. Как это ни странно, но белорусская дочка группы до последнего момента была единственной, которую хотели исключить из списка продаж...

Собственники провели международный аудит за два года и создали двухуровневую интернет-площадку для продажи, интерес проявили около 30 компаний. На финальном этапе основной владелец «Евроинс» прибыл в Беларусь и после двух дней личного общения принял окончательное решение о покупке, с напутствием продолжать работу в прежнем формате. Таким образом, смена бренда не привела к пересмотру персонального состава компании и наработанных технологий, что недвусмысленно свидетельствует о качестве первого этапа ее работы.

## ОТ ПРОБЛЕМ К ПЕРСПЕКТИВАМ

Основные задачи регулятора очерчены достаточно четко: он вносит в законодательство изменения, призванные сделать работу страховой компании лучше, эффективнее, чтобы избежать или минимизировать возможные риски, которые возникают на рынке.

## АЛЕКСАНДР ДЕМЕТЬЕВ

директор ЗАО «СК «Евроинс»»

Начальник главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь **Сергей Осенко** начал свое выступление с краткого отчета о результатах работы в 2021 году. Из пяти прогнозных показателей не выполнены два: отношение страховых взносов и активов страховых организаций к ВВП. Тому есть как субъективные, так и объективные объяснения, которые будут всесторонне проанализированы.

Год выдался очень интересным, в том плане, что регулятору приходилось оперативно вносить изменения в законодательство. Среди них – увеличение нормативов ответственности по отдельным договорам добровольного страхования (постановление Министерства финансов от 5 апреля 2021 г. № 28, которым внесены изменения в постановление Министерства финансов от 7 февраля 2003 г. № 16 «О нормативе ответственности»).

С 7 мая 2021 г. установлены отдельные нормативы ответственности с увеличением их значения по:

- личному страхованию – 25 % от собственного капитала;
- страхованию ответственности – до 30 %;
- имущественному страхованию – до 35 %.

Ранее действовал единый норматив ответственности по договорам добровольного страхования (сострахования, перестрахования) иным, чем страхование жизни, в размере 20 % от собственного капитала.



Кроме того, стоит отметить реформирование системы перестрахования (Указ Президента Республики Беларусь от 10 сентября 2021 г. № 336 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь»). Документ предусматривал, во-первых, снижение объема обязательной передачи рисков в перестрахование до 50 % от обязательств, принятых по договору добровольного страхования с превышением норматива ответственности. А во-вторых, предоставление права передавать указанные обязательства не только государственной перестраховочной организации, но и страховым организациям Республики Беларусь, которые имеют собственный капитал в размере не менее 25 млн белорусских рублей (Белгосстрах, «Белэксимгарант», СБА ЗАСО «Купала», ЗАО «СК «Белросстрах», ЗАСО «Белнефтестрах», ЗАСО «Промтрансинвест», ЗАСО «ТАСК»).

В комплексе мер, реализуемых для защиты отечественного рынка, возросла и роль Белорусского бюро по транспортному страхованию. 1 января 2022 года вступило в силу Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 октября 2021 г. № 593, призванное обеспечить выполнение обязательств по договорам страхования «Зеленая карта» исключительно за счет средств Бюро без передачи рисков в перестрахование за рубеж. Тем самым экономится порядка 1 млн евро в год.

Значимым нововведением стали разработка и введение добровольного страхования дополнительной накопительной пенсии с финансовой поддержкой государства (Указ Президента Республики Беларусь от 27 сентября 2021 г. № 367 «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии»). В подготовке документа принимали участие Минфин и Государственное предприятие «Стравита».

*«Позволю себе провести маленькую историческую параллель, – говорит Сергей Осенко. – Принятие этого указа я*

## СЕРГЕЙ ОСЕНКО

Начальник главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь

## АНТОН АВСЕЙКО

генеральный директор Белорусского бюро по транспортному страхованию



*приравниваю к событиям 1999 года – введение обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, 2004 года – введение обязательного страхования от несчастных случаев на производстве. Такие емкие виды стимулировали общественный интерес к страхованию, чем, безусловно, способствовали росту продаж и по другим направлениям». Стоит ожидать резкого роста финансовой грамотности населения. Это вселяет определенный оптимизм.*

В настоящее время План мероприятий по реализации Указа «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии» практически завершен, остаются технические моменты в части разяснительной работы со стороны профсоюзов, ФСЗН и Стравиты.

Что касается проектов Закона Республики Беларусь «О страховой деятельности» и Указа Президента Республики Беларусь «Об обязательном страховании», то они предметно обсуждались на самых разных уровнях, документы переданы в правительство.

Но есть один аспект, на котором спикер решил остановиться подробно: *«Мы призывали и будем призывать к добросовестному ведению бизнеса. Вы как профессиональные участники рынка обладаете соответствующей компетенцией в области страхового законодательства. И вы призваны грамотно доносить это законодательство до страхователя, тем самым минимизируя возникновение неприятных коллизий в будущем».* Сергей Осенко напомнил ситуацию с Белорусским народным пенсионным фондом, которая по итогу привела к появлению ограничительных норм в Указе Президента с запретом госпредприятиям осуществлять страхование жизни в частных организациях и другим дополнительным барьерам, без которых вполне можно было бы обойтись. *«Мне нечего скрывать, уже сегодня в законодательстве появилось две нормы, которые внесены в проект закона. Это дополнительные полномочия Совета Министров по установлению предельного размера отчислений в ФСЗН и необходимости согласования госпредприятиями при заключении договоров страхования жизни с вышестоящими органами.»*, – резюмировал глава страхового надзора.

В заключение специалист рассказал о международном контуре сотрудничества Минфина с ЕАЭС и ответил на серию предложений БАС.

### КАК ЛЯЖЕТ КАРТА В 2022 ГОДУ?

Следует обратить внимание на такое новшество, как заключение электронных договоров страхования, говорит ге-

неральный директор Белорусского бюро по транспортному страхованию **Антон Авсейко**, сетуя на слабые темпы развития процесса – менее 3 %.

Оставляем за кадром доступную статистику по европротоколам, сразу переходим к проблемной зоне «Зеленой карты». Продукт пережил момент максимального спроса в 2012–2013 годах, когда заключалось порядка 1,5 млн договоров. Сейчас спрос упал до уровня примерно 15-летней давности (пандемия и сокращение трафика). Даже по сравнению с относительно благополучным 2019 годом рынок рухнул вдвое, сохраняя при этом негативную тенденцию к росту убытков.

Министерством финансов и Бюро принято решение о перестраховании операций по «Зеленой карте» внутри республики, сегодня резервы Бюро составляют \$ 20 млн, и на эту сумму можно перестраховывать. Но Совет Бюро с этим категорически не согласен, предлагается перестраховывать самый высокий уровень – свыше \$ 20 млн.

Проблемным стала оплата выставленных требований по страховым случаям. Особенно на фоне введения все новых санкционных пакетов. Бюро предложили проводку платежей через себя, на сегодня нет ни одного просроченного требования.

*«Как известно, двусторонние отношения разорваны по инициативе Украинского Моторного бюро, – комментирует Антон Авсейко. – Надеюсь, ненадолго. Мы стараемся так строить отношения, чтобы обойтись без хлопанья дверьми. Нам все равно придется налаживать отношения».*

К тому же в системе «Зеленая карта» не было прецедентов по исключению какой-либо страны, более того, нет такой процедуры. Буферная логика действует по другим, неписанным дипломатическим правилам.



## СЕРГЕЙ ПРОХОРЧИК

первый заместитель генерального директора ЗАО «КЕНТАВР»

**Что волнует сегодня, так это санкционное давление. Руководство страны говорит понятные вещи, о том, что наша судьба – это создание общего рынка с Российской Федерацией. Это предполагает унификацию законодательства.**

### БЕЗ СТАТИСТИКИ МЫ НЕ ПОБЕДИМ ДЕМПИНГ...

В целом мы окончили минувший год с прибылью, единственное что испортило картину, так это курсовые разницы, говорит первый заместитель генерального директора ЗАО «КЕНТАВР» **Сергей Прохорчик**. Что касается ответственного отношения к бизнесу, о котором здесь шла речь, компания прошла серьезные проверки, и никаких нарушений выявлено не было.

Что волнует сегодня, так это санкционное давление. Руководство страны говорит понятные вещи, о том, что наша судьба – это создание общего рынка с Российской Федерацией. Это предполагает унификацию законодательства. Вместо этого навязана надуманная, по мнению спикера, дискуссия о страховых посредниках. Но в РФ нет никаких ограничений. По его словам, в сложной ситуации посредников нужно стимулировать. Касательно положений Закона о страховании, он заявил: *«Мне кажется, что мы должны снять всякие барьеры... Наша судьба – это Российская Федерация. Соответственно, с ее рынком мы должны законодательно сближаться».*

Сергей Прохорчик предложил также снять ограничения на перестрахование в «дружественных» странах и высказался о проблеме демпинга: *«На самом деле, чтобы снять проблему, нужно установить правильную цену страхования. Мы ее установить не можем, так как отсутствует общестрановая статистика. Есть государственный страховой регистр, но никто им не может пользоваться».* Без статистики мы никогда не победим демпинг, почему не сделать общий информационный ресурс на базе Ассоциации?

## ВЛАДИМИР ЕФРЕМЕНКО

генеральный директор ЗАО «Промтрансинвест»

### ... И ДИЛЕРСКИЙ ШАНТАЖ

Мы поддерживаем активизацию статистического обмена о недобросовестных страхователях. Проблема в том, как узаконить применение надбавок к тарифам для недобросовестных клиентов, задается вопросом генеральный директор ЗАО «Промтрансинвест» **Владимир Ефременко**.

Санкции в отношении международных автомобильных перевозчиков неизбежно приведут к падению объемов страхования в этой сфере, расторжению или приостановке действия договоров. Как будут обстоять дела с расторжением договоров и по «Зеленой карте»? К примеру, БАМАП официально заявляет о необходимости и правомерности возврата взносов.

Еще одна острая проблема – откровенный шантаж со стороны СТО. Необходимо подготовить обращение в МАРТ по поводу обоснованности повышения цен на запчасти и нормо-часы. Нельзя мириться с ситуацией, когда стоимость одних и тех же элементов даже у дилеров разнится в два раза.

В повестке дня также повышение тарифов по обязательным видам автострахования.



## АНДРЕЙ ДАНИЛЬЧИК

директор ООО «СтрахЭкспертГрупп»



### С ПОЗИЦИЙ РЫНОЧНОГО БРОКЕРА

Не стоит перекладывать проблемы тарификации по добровольным видам автострахования на чужие плечи, демпинговые тарифы для страховщиков устанавливает уж во всяком случае не Минфин, считает директор ООО «СтрахЭкспертГрупп» **Андрей Данильчик**.

Что касается страховых посредников, то деление их на «честных» и «нечестных» не выдерживает критики. Негатив, связанный с проблемными кейсами отдельных субъектов, недопустимо огульно переносить на весь сегмент. Рыночный брокер – это плоть от плоти всего страхового рынка. Так, статистика ООО «СтрахЭкспертГрупп» за 2021 год практически повторяет в пропорциях общую картину сборов: прирост в рублях – 18,6 %, в валюте – 14,9 %; «жизнь» – 2,67 % в портфеле. В этот период практическая работа с 14 страховыми организациями, все это проверенные временем партнеры: «ТАСК», «КЕНТАВР», Белгосстрах, «Белнефтестрах», «Купала», «Белросстрах».

*«Когда мы проговаривали дорожную карту о регулировании страхового посредничества, сошлись на том, чтобы преимущества давались профессиональным посредникам, а их на самом деле немного. Это брокеры и штатные агенты страховых компаний», – подчеркнул специалист. Доля страховых брокеров в общих сборах (9 месяцев 2021 года) составила 8 %, а средний размер вознаграждения, получаемого от страховщиков, сложился (конкретно по «СтрахЭкспертГрупп») в этот период на уровне 16,52 %. Это явно*



не тот массив и не те цифры, ограничив которые можно добиться существенной экономии. При этом именно брокеры обеспечивают наиболее прозрачную в фискальном плане модель ведения бизнеса.

### «ЛОКОМОТИВНАЯ» ЛОГИКА ДМС

Данный сегмент долгое время демонстрировал опережающие темпы роста, но сегодня все большее число специалистов диагностируют симптомы его явного перегрева. Медицинская инфляция за 2021 год составила 111,72 %, при этом темп роста среднего взноса по ДМС – 111,6 %. Дисбаланс на уровне сотых долей процента не вызывает тревоги, частота выплат на уровне 3,51 раза фактически исключает из ДМС рисковую составляющую. С абсолютной вероятностью каждое застрахованное лицо обратится за медицинской помощью. Такой информацией поделился генеральный директор ЗАО «Белнефтестрах» **Анатолий Чайчиц**.

При средней выплате 60 рублей размер среднего страхового взноса при убыточности 70 % должен составлять 300 рублей. Средний страховой взнос за 2021 год составил 278,9 рублей. Рынок явно недополучает взносы.

Сегодня Белнефтестрах и Белгосстрах занимают порядка 60 % сегмента ДМС. Вид непростой, затратный и трудоемкий. При этом объемы выплат приближаются к 80 %, а в отдельных случаях превышают 100 %. Сейчас ситуация конкретно по Белнефтестраhu в определенной степени стабилизируется, благодаря «очистке портфеля».

## АНАТОЛИЙ ЧАЙЧИЦ

генеральный директор ЗАО «Белнефтестрах»



## ВЛАДИМИР КОРОБУШКИН

генеральный директор СООО «Асоба»

Сегодня к работе в компании привлечено 70 сотрудников с медобразованием, работает круглосуточный единый по Беларуси call-центр.

В числе наиболее актуальных проблем Анатолий Чайчиц назвал ценовой демпинг при заключении договора страхования: страховые программы с одинаковым набором медицинских услуг и медицинских организаций отличаются по цене на 30–50 %. При этом на рынке ни для одной страховой компании нет специальных ценовых условий от медицинских организаций, которые позволяли бы предоставлять низкую стоимость страхования.

Кроме того, медицинские организации в течение года имеют право увеличивать стоимость своих услуг. Страховщик, заключив договор страхования, лишен такой возможности. Стоимость договора зафиксирована на год и может изменяться ТОЛЬКО по соглашению сторон. В нашей практике есть всего несколько случаев изменения стоимости договора в случае высокого уровня выплат.

Нарастает потребительский экстремизм – клиенты хотят получить все и в максимальном размере. По этой причине договоры с физическими лицами сведены к минимуму, страхуются крупные корпоративные клиенты. В свое время мы планировали создание собственного медицинского центра, но пока это вопрос отдаленной перспективы.

Решение проблемы видится в развитии технологий страхования, при которых клиенты будут выбирать компании с развитыми информационными сервисами. За 14 лет работы с продуктом в компании углубленно развиваются самые разные направления – от онкологии до косметологии.

## АНДРЕЙ ХОРУНЖИЙ

директор ЗАО «Имклива Иншуранс»

## ПРИЗРАК МАРЖИНАЛЬНОСТИ

Опережающий рост убыточности не может не вызывать тревоги, но 2021 год был достаточно специфическим, страховщики не учли особенностей постковидного периода, продолжает дискуссию генеральный директор СООО «Асоба» **Владимир Коробушкин**. В какой-то момент возникло заблуждение, что этот вид становится маргинальным, но только по одной причине – люди боялись лишней раз показаться в лечебном учреждении, откладывались плановые операции.

Отложенный спрос привел к взрывному росту минувшего года. В «Асобе» частота обращений застрахованного лица составляла порядка 5 раз, средняя выплата – 73 рубля. Это и сгенерировало убыточность, но вместе с тем позволило сформировать матрицу рентабельного осуществления операций по данному виду, новый базовый тариф.

Анализ результатов работы лидеров рынка показывает, что большое влияние на них оказывает фактическое число персонала на застрахованных предприятиях, значительный региональный охват.

«Асоба» достаточно жестко чистит портфель, где-то даже в ущерб имиджу компании, отказались от участия в тендерах, которые в большинстве случаев ведут к «обрезанию» тарифов сверх экономически обоснованных нормативов, ограничили комиссию брокерам.

## ДРЕВО МОТИВАЦИИ

Мы имеем договоренности с крупнейшими медицинскими центрами и диагностическими лабораториями, за счет



## ВИКТОР МОИСЕЕНКО

генеральный директор УСП «БелВЭБ Страхование»

корпоративных скидок удастся снизить цену, следовательно, и убыточность ниже – это действительно работает, говорит директор ЗАСО «Имклива Иншуранс» **Андрей Хорунжий**.

«Имклива Иншуранс» относительно недавно занимается медицинским страхованием, делая ставку на целевые программы. Сейчас запускается в онлайн продукт, в рамках которого клиент может сделать диагностику, анализы и посетить терапевта. Вторая программа – она также сгенерирована в сотрудничестве с маркетологами банка – недорогой набор для людей с определенным набором осложнений. Совместный опыт позволяет формировать вполне жизнеспособные методики.

При этом в банках делают расчеты себестоимости одной минуты работы продавца, сейчас это 5–7 рублей, верхушку древа мотивации продаж логично формирует работа с кредитами, реализация страховых продуктов – в самом низу. Банкам проще продать «понятную» банковскую карту, чем несколько минут пересказывать клиенту правила страхования за очень скромную комиссию. В этой ситуации о вменном страховании не может быть и речи. Но если взять массовые безубыточные виды банкострахования (выезжающие за границу, квартиры, банковские пластиковые карточки и т. д.), размер комиссии может быть увеличен, это оправдывается ростом оборота, охватом населения.

## СТРАТЕГИИ СРЕМИТЕЛЬНО УСТАРЕВАЮТ

В переходный период к страхованию жизни и дополнительных пенсий компания начала развивать ДМС, поясняет генеральный директор УСП «БелВЭБ Страхование» **Виктор**



**Моисеенко:** «У нас очень хороший андеррайтинг, и мы управляем процессом урегулирования убытков, переправляем поток застрахованных лиц в те центры, которые нам интересны. Есть мотивация работников call-центра, есть мотивация штатных сотрудников на заключение прямых договоров, что также снижает уровень расходов». Тем не менее, совершенно свежая целевая стратегия компании на 2022–2024 годы стремительно устаревает с учетом привнесенных экономических обстоятельств.

## СПОРНЫЙ ВЫВОД КАК ПРЕДМЕТ ДЛЯ НОВОЙ ДИСКУССИИ

Мы обслуживаем порядка 6 тыс. лиц, застрахованных по ДМС, со средним комиссионным вознаграждением не более 13 %, говорит директор ООО «Страховой брокер Белополис Плюс» **Сергей Щурский**.

Тенденция такова, что договоров за минувший год было заключено 240, а дополнительных соглашений к ним – 815. В первом квартале из-за оттока застрахованных лиц недополучено порядка 80 тыс. руб. премий. Исходя из опросов, порядка 40 % застрахованных прекратят обслуживание в течение года. При этом ни одно юрлицо не прекратило сотрудничество. Стоит помнить, что у предприятий всегда есть выбор между прямым соглашением с медицинским

## СЕРГЕЙ ЩУРСКИЙ

директор ООО «Страховой брокер Белополис Плюс»

**70-процентная убыточность является нормальным положением вещей. Иначе договор ДМС становится невыгоден страхователю. В настоящий момент договор ДМС выигрывает только за счет налоговых льгот.**

## В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ РАБОТАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА 11 СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЯ УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ОТРАСЛИ В РЕГИОНАЛЬНОМ ВАЛОВОМ ПРОДУКТЕ НА УРОВНЕ 0,76 %. ДОЛЯ ЧАСТНОГО СТРАХОВОГО БИЗНЕСА НЕЗНАЧИТЕЛЬНА – НА УРОВНЕ 0,8 %. ДОЛЯ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ – НА УРОВНЕ 51 %.

центром и ДМС. Первый вариант более понятен – есть четкий перечень услуг и прозрачный набор скидок.

Исходя из этого, Сергей Щурский сделал достаточно спорный вывод, о том, что 70-процентная убыточность является нормальным положением вещей. Иначе договор ДМС становится невыгоден страхователю. В настоящий момент договор ДМС выигрывает только за счет налоговых льгот.

В «Белополисе» непосредственно ДМС занимаются шесть штатных сотрудников (плюс один на полставки), в 2021 году они ответили на более чем 3 000 звонков от застрахованных лиц, и это только та нагрузка, с которой по тем или иным причинам не справляется ассистанс страховых компаний. Собственно, так и формируется «расходная часть» массива комиссионных вознаграждений. В русле разговора об их нормативном ограничении брокеру проще отказаться от операций с ДМС, чем работать с отрицательной рентабельностью.

### РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА

Проведение форума в городе на Днепре станет дополнительным стимулом к развитию страхования в регионе, такую уверенность высказал директор филиала Белгосстраха по Могилевской области **Николай Коротин**.

На долю Белгосстраха приходится 62,2 % валовых страховых сборов и 63,9 % выплат. С этих позиций организация выступает в качестве системообразующей для местного рынка. Что касается выполнения целевых показателей, то



### НИКОЛАЙ КОРОТИН

директор филиала Белгосстраха по Могилевской области

в сумме обеспечен темп роста 102,5 %, а по добровольным видам – 105,7 %. Достигнут опережающий рост взносов над расходами на 1,3 п. п.

За последние три года филиал показывает положительную динамику. Приоритетом является сохранение портфеля, но жизнь вносит свои коррективы в виде эпидемиологической ситуации, закрытия границ, сокращения объектов страхования.

Доля добровольного страхования на уровне 34 % формируется за счет ДМС. Был момент приоритета и известной легкости развития этого направления. Далее в порядке убывания: страхование имущества граждан – 30,7 %, транспортное страхование – 23,6 %. Лидером по приросту взносов с темпом роста 150 % в последнее время стало страхование имущества юридических лиц.

Основной объем договоров (46 %) заключается штатными специалистами. Широкое развитие получило жилищное комплексное страхование путем рассылки офферт, посещения трудовых и учебных коллективов, поквартирного обхода. Одним из самых затратных, но от этого не менее важных направлений, остается развитие штатной агентской сети – сегодня через нее обеспечивается более 38 % продаж. Структура премий постепенно меняется в сторону партнерских каналов (11,8 %) и дистанционных продаж. Серьезно эксплуатируется потенциал ЕРИП.

Область сформирована всего двумя крупными региональными центрами (63 % населения Могилевщины) – моголевским и бобруйским, которые генерируют порядка 65 % взносов по добровольным видам страхования.

Значительные усилия прилагаются в деле повышения финансовой грамотности населения. Реализуется много социальных проектов – от публикаций в СМИ до участия в днях информирования.

Касаясь темы ДМС, директор филиала подчеркнул, что это стратегическое направление, начиная с 2017 года, росло с темпом 270 %, но и выплаты поступательно повышались, достигнув в 2021 году отметки в пропорции 310 %. Развязка такого дисбаланса видится в увеличении начисленных сумм страхового вноса на 43 %. Но как это сделать при существующей практике тендерного ценообразования?

## ГЕННАДИЙ ТИМОШЕВИЧ

генеральный директор Государственного предприятия  
«Белорусская национальная перестраховочная организация»

«Мы в Могилевской области открыто смотрим в глаза конкурентам, практически все выходы из Белгосстраха», – шутит спикер, но вопрос о согласованной тарифной политике схлопывается на торгах. «Лифтмаш», «Бабушкина крынка» и другие потенциально перспективные клиенты кочуют между филиалами с предельно высокой убыточностью по ранее заключенным договорам.

Стоимостная разница одной и той же медицинской услуги в самых популярных государственных и частных учреждениях здравоохранения (консультации кардиолога с ЭХО КС) в зависимости от региона находится в диапазоне от 40 до 100 рублей. Данные обновляются, но явно не в пользу выравнивания пропорций. Выход видится в согласовании подходов конкурирующих страховщиков Могилевщины к оценке собственных экономических рисков по ДМС и организации экспертного медико-экономического контроля.

### РИСКИ БЕЗ «СРОКА ГОДНОСТИ»

Мировой страховой рынок в 2021 году сообщил о прогнозируемой подписанной страховой премии в объеме \$ 6,6 трлн, при этом доля цессии составит 5 %. Основная доля приходится на имущество, которая включает в себя и катастрофические риски. О тонкостях процесса в своем докладе рассказал генеральный директор Государственного предприятия «Белорусская национальная перестраховочная организация» **Геннадий Тимошевич**.

Основные тенденции на рынке перестрахования – риски растут, причем, их иногда сложно оценить и смоделировать. Поэтому перестраховочные компании стремятся вкладывать больше денег в повышение эффективности и снижение издержек. Тренд по вкладу в иншуртех привел к двукратному росту объема сделок. Неадекватно низкий уровень тарифов, это отмечается как у нас на рынке, так и на мировом. Он однозначно не соответствует уровню рисков. Спрос на покрытие всегда был достаточно высок в течение года. Но увеличение убытков затрагивает и увеличение тарифов. Это в первую очередь коснулось договоров пропорционального покрытия.

Хакерские атаки наносят компаниям ущерб в размере до \$ 700 млрд в год, при этом застраховано не более \$ 5 млрд – это менее одного процента. При этом именно киберстрахование считается одним из очевидных векторов роста рынка.

Убытки от природных катастроф по 2021 году превысили \$ 280 млрд. Заявляется, что глобальное потепление, в отличие от ковида, является системным риском для всего мира «без срока годности». Наводнения в Германии, Нидерландах, Бельгии с общим ущербом \$ 54 млрд коснулись



собственности, застрахованной на порядка \$ 13 млрд. Отдельные компании ведут моделирование, у них есть статистика за 50 лет. Так вот, в этих регионах никогда не было зафиксировано подобных катаклизмов.

Техногенные катастрофы вроде блокировки Суэцкого канала и других эпизодов нанесли гораздо более скромный ущерб \$ 7 млрд. А непосредственно ковидные потери оцениваются в \$ 37 млрд, \$ 16 млрд из которых приходится на перестрахование. Оценки не окончательные.

В заключение своего развернутого доклада Геннадий Тимошевич предложил коллегам забавный тест вопросом: в перестраховании каких рисков не принимал участие брэнд *Belarus Re* – две панды Жуи и Диндин из московского зоопарка, имущество метрополитена Мехико, товарные запасы рома на Бермудах или имущество Римско-католической архиепархии Филадельфии? Правильным ответом стали воздушные шары для «сафари» в Танзании и Кении. Действительно, подозрительный проект. Панды надежнее.

Завершая аналогии, с которых начался отчет о Форуме, стоит вспомнить главное правило системного инжиниринга – ни один из его элементов в отдельности не имеет конечных потребительских качеств. Есть технические характеристики, скажем, термической обработки шестерен трансмиссии автомобилей, на которых лидеры рынка прибыли в Могилев, свойства вязкости машинных масел, есть показатели теплопроводности стеновых материалов отеля, коррозионной стойкости его арматурной решетки – но конечным продуктом являются свобода перемещения в пространстве и уют дискуссионной площадки. Не стоит предполагать, что вариации с программами, тарифами, правилами ДМС подчиняются иным законам. Задача глобальная – охрана здоровья нации с созданием комфортно-защитного контура вокруг каждого из нескольких миллионов белорусов.

**Владислав Платун**





## Краткие итоги деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2021 год

За 2021 год взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 1 726,6 млн рублей. Темп роста страховых взносов за 2021 год по сравнению с 2020 годом составил 114,3%.

По добровольным видам страхования за 2021 год страховые взносы составили 1 108,1 млн рублей. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составляет 64,2% (за 2020 год – 62,3%). В структуре страховых взносов по добровольным видам страхования на долю личного страхования приходится 43,9%, имущественного страхования – 48,3%, страхования ответственности – 5,3%, комплексного страхования – 2,5%.

Страховые взносы по обязательным видам страхования за 2021 год – 618,5 млн рублей. Удельный вес обязательных видов страхования в общей сумме взносов составляет 35,8% (за 2020 год – 37,7%), из них личное страхование – 47,7% от суммы страховых взносов по обязательным ви-

дам страхования, имущественное – 5,0%, страхование ответственности – 47,3%.

За 2021 год выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения в целом по республике составили 1 065,1 млн рублей, из них на долю добровольных видов страхования приходится 715,9 млн рублей (67,2%), обязательных видов страхования – 349,2 млн рублей (32,8%).

Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за 2021 год составил 61,7% (за 2020 год – 53,9%).

Общая сумма страховых резервов, сформированных страховыми организациями республики, по состоянию на 31.12.2021 составила 2 666,7 млн рублей. Страховые резервы по видам страхования иным, чем страхование жизни, составляют 1 628,0 млн рублей, а по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, – 1 038,7 млн рублей (на 31.12.2020 – 1 463,4 млн рублей и 923,2 млн рублей соответственно).

Структура страховых взносов и страховых выплат на 31 декабря 2021 года

руб.

Вид страхования	Страховые взносы (премии)	В % к		Страховые выплаты	В % к	
		общей сумме взносов	соответствующему периоду прошлого года		общей сумме выплат	соответствующему периоду прошлого года
<b>ВСЕГО</b>	<b>1 726 567 561</b>	<b>100,00</b>	<b>114,33</b>	<b>1 065 091 879</b>	<b>100,00</b>	<b>130,73</b>
<b>Добровольное страхование, всего</b>	<b>1 108 073 706</b>	<b>64,18</b>	<b>117,85</b>	<b>715 938 343</b>	<b>67,22</b>	<b>143,13</b>
в том числе:						
1) личное страхование:	486 409 116	28,17	122,91	369 597 650	34,70	175,61
страхование жизни	146 858 507	8,51	116,94	129 059 953	12,12	252,08
страхование Дополнительной пенсии	74 658 670	4,32	101,68	30 923 060	2,90	125,89
страхование медицинских расходов	187 912 047	10,88	135,96	142 736 714	13,40	145,71
прочие (страхование от несчастных случаев и др.)	76 979 892	4,46	131,51	66 877 923	6,28	182,03
2) имущественное страхование:	534 736 853	30,97	111,62	322 927 644	30,32	117,69
страхование имущества предприятий	249 397 850	14,44	117,62	173 681 102	16,31	124,25
страхование имущества граждан	176 458 847	10,22	107,38	96 272 836	9,04	111,05
страхование грузов	9 929 818	0,58	102,71	1 311 171	0,12	67,49
страхование предпринимательского риска	72 941 255	4,22	106,80	49 840 073	4,68	111,64
прочие (страхование строительно-монтажных рисков и др.)	26 009 083	1,51	105,03	1 822 462	0,17	138,07
3) страхование ответственности	58 945 574	3,41	128,34	14 077 687	1,32	135,18
4) комплексное страхование	27 982 163	1,62	143,59	9 335 362	0,88	188,06
<b>Обязательное страхование, всего</b>	<b>618 493 855</b>	<b>35,82</b>	<b>108,52</b>	<b>349 153 536</b>	<b>32,78</b>	<b>111,02</b>
в том числе:						
1) имущественное страхование:	30 826 067	1,79	71,42	9 926 995	0,93	91,81
страхование строений, принадлежащих гражданам	12 843 067	0,74	90,09	6 378 069	0,60	126,47
обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы	17 983 000	1,04	62,21	3 548 926	0,33	61,51
2) личное страхование:	295 172 173	17,10	115,78	155 672 665	14,62	110,52
медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в РФ	11 367 456	0,66	119,42	2 186 210	0,21	140,12
страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	282 650 983	16,37	115,48	152 366 202	14,31	109,85
обязательное государственное страхование (предусмотренное в законодательстве	1 153 734	0,07	176,24	1 120 253	0,11	189,15
обязательное страхование жизни, здоровья и (или) имущества граждан за счет средств соответствующего бюджета)	292 495 615	16,94	107,60	183 553 876	17,23	112,73
3) страхование ответственности:	221 630 187	12,84	109,23	157 393 327	14,78	116,21
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	59 473 127	3,44	101,76	25 081 167	2,35	96,35
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (договоры страхования «Зеленая карта»)	3 482 193	0,20	113,40	1 003 936	0,09	112,75
страхование ответственности перевозчика перед пассажирами	288 966	0,02	114,55	7 121	0,00	4,06
страхование ответственности коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением	202 400	0,01	104,29	52 662	0,00	20,24
страхование гражданской ответственности временных (антикризисных) управляющих в производстве по делу об экономической несостоятельности (банкротстве)	6 776 550	0,39	106,67	15 482	0,00	88,66
страхование гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причиненный деятельностью, связанной с эксплуатацией отдельных объектов	642 192	0,04	104,36	181	-	2,22
страхование гражданской ответственности перевозчика при перевозке опасных грузов						

Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 31 декабря 2021 года

руб.

№ п.п	Страховая организация	Страховые взносы по договорам прямого страхования и сострахования	Страховые взносы с учетом перестрахования	Страховые выплаты по договорам прямого страхования и сострахования	Страховые выплаты с учетом перестрахования
1	Белгосстрах	793 429 612	779 521 398	441 571 130	435 703 657
2	ЗАСО «Белнефестрах»	140 402 389	138 672 102	97 726 369	97 735 662
3	ЗАСО «Промтрансинвест»	139 414 828	122 083 186	96 701 108	94 079 608
4	ЗАСО «ТАСК»	108 099 991	106 698 378	80 811 299	80 237 053
5	«Белэксимгарант»	100 489 650	85 825 243	57 191 769	42 498 909
6	СООО «Асоба»	42 010 244	40 123 764	33 991 551	29 944 378
7	ЗАО «СК "Белросстрах"»	41 156 869	40 782 015	25 514 498	25 902 492
8	СБА ЗАСО «Купала»	38 113 504	31 408 620	14 546 618	11 140 109
9	ЗАО «СК "Евроинс"»	23 588 574	24 141 525	16 925 872	17 041 013
10	УСП «БелВЭБ Страхование»	23 233 239	18 814 519	9 821 377	10 905 777
11	ЗСАО «Ингосстрах»	19 490 999	17 603 309	10 893 020	10 758 452
12	ЗАСО «КЕНТАВР»	18 487 154	18 320 606	12 098 200	12 509 164
13	ЗАСО «Имплева Иншуранс»	14 302 088	14 773 166	6 238 832	6 342 284
14	Государственное предприятие «Белорусская национальная перестраховочная организация»	1 474 118	99 482 704	–	41 945 785
15	Государственное предприятие «Стравита»	141 032 557	141 032 557	115 987 478	115 987 478
16	СООО «ПриорЛайф»	81 841 745	81 841 745	45 072 758	45 072 758
17	ЗАСО «Дельта Страхование» <sup>1</sup>	–	–	–	–
18	ОАСО «Би энд Би иншуранс Ко» <sup>2</sup>	–	–	–	–
19	ОАСО «Пенсионные гарантии» <sup>3</sup>	–	–	–	–

<sup>1</sup> 1 июня 2019 г. акционерами ЗАСО «Дельта Страхование» принято решение о ликвидации.

<sup>2</sup> С 3 апреля 2019 г. вступило в силу решение экономического суда г. Минска от 6 февраля 2019 г. № 5-26/2019М о ликвидации ОАСО «Би энд Би иншуранс Ко».

<sup>3</sup> На основании решения экономического суда Минской области от 15 декабря 2020 г. № 196-11Б/2020 ОАСО «Пенсионные гарантии» признано банкротом, и в отношении ОАСО «Пенсионные гарантии» открыто ликвидационное производство.

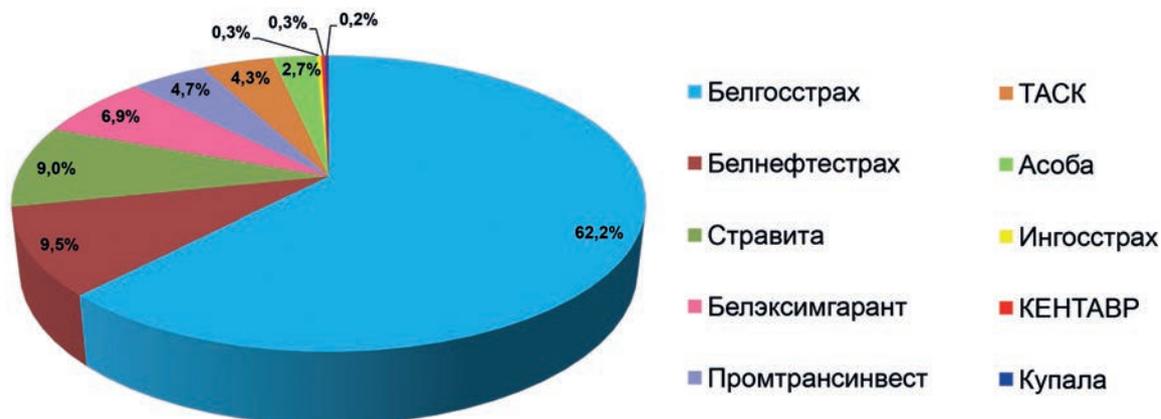
Источник: Министерство финансов Республики Беларусь

## Обзор отдельных статистических показателей по Могилевской области

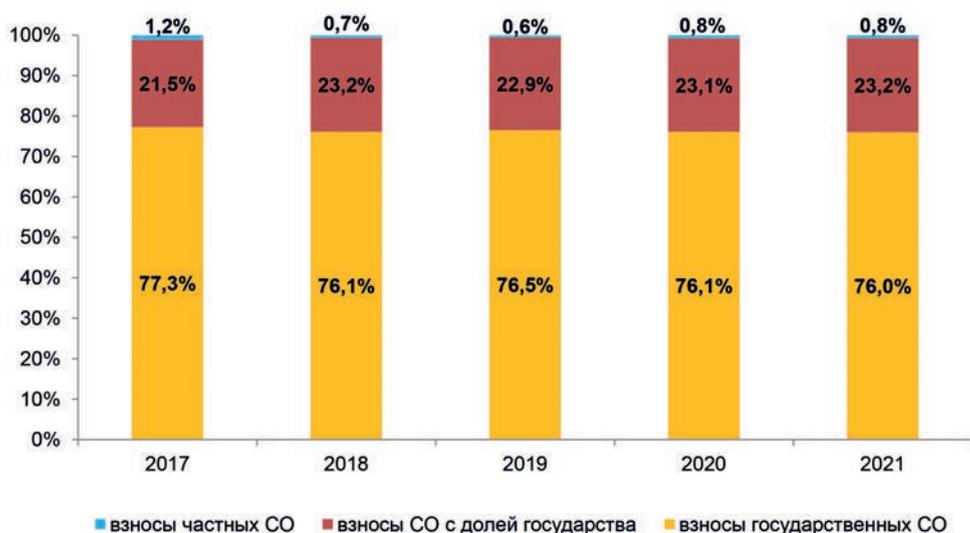
### Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц		Рост кол-ва застрахованных лиц
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белнефтестрах	395 641,0	78 073,0	506,8	34,1	5 995	2 801	3 194
2	Белгосстрах	392 569,0	207 996,7	188,7	33,8	7 794	7 495	299
3	Промтрансинвест	131 539,0	68 863,0	191,0	11,3	4 121	2 659	1 462
4	TACK	92 834,5	67 565,7	137,4	8,0	2 673	2 638	35
5	Купала	53 058,9	21 957,5	241,6	4,6	1 308	924	384
6	Белэксимгарант	40 372,2	37 626,7	107,3	3,5	1 318	1 106	212
7	Асоба	36 887,9	17 765,3	207,6	3,2	1 120	767	353
8	Белросстрах	14 536,0	11 179,0	130,0	1,3	380	354	26
9	Ингосстрах	2 144,9	992,5	216,1	0,2	28	13	15
10	КЕНТАВР	442,6	1 687,6	26,2	0,0	10	37	-27
ИТОГО		1 160 025,9	513 707,0	225,8	100,0	24 747	18 794	5 953

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белнефтестрах	26 174,9	18 467,0	141,7	58	54	4	6,6	23,7
2	Белгосстрах	43 640,2	253 523,9	17,2	95	408	-313	11,1	121,9
3	Промтрансинвест	2 659,0	23 242,0	11,4	81	56	25	2,0	33,8
4	TACK	15 698,0	12 642,8	124,2	49	31	18	16,9	18,7
5	Купала	14 883,8	14 564,9	102,2	48	16	32	28,1	66,3
6	Белэксимгарант	7 648,0	7 327,1	104,4	18	17	1	18,9	19,5
7	Асоба	2 240,6	9 398,3	23,8	7	16	-9	6,1	52,9
8	Белросстрах	2 667,7	13 044,7	20,5	12	27	-15	18,4	116,7
9	Ингосстрах	68,8	0,0	-	1	0	1	3,2	0,0
10	КЕНТАВР	0,0	1 344,7	0,0	0	1	-1	0,0	79,7
ИТОГО		115 681,0	353 555,3	32,7	369	626	-257	10,0	68,8



Доля страховых организаций Могилевской области по начисленным взносам за 2021 г.



Динамика структуры рынка страхования не-жизни по Могилевской области.

### Добровольное страхование медицинских расходов

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц		Рост кол-ва застрахованных лиц
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	6 260 750,8	4 897 938,4	127,8	54,2	36 224	32 390	3 834
2	Белнефтестрах	3 631 619,2	2 853 595,2	127,3	31,5	22 246	23 351	-1 105
3	Белэксимгарант	1 567 517,2	551 498,0	284,2	13,6	12 028	8 237	3 791
4	Промтрансинвест	32 423,0	195 355,0	16,6	0,3	222	1 957	-1 735
5	Асоба	32 120,8	17 816,3	180,3	0,3	160	71	89
6	TACK	17 673,6	7 701,7	229,5	0,2	83	38	45
7	КЕНТАВР	513,0	0,0	-	0,0	1	0	1
ИТОГО		11 542 617,6	8 523 904,6	135,4	100,0	70 964	66 044	4 920

№	Страховая организация	Средний взнос, руб.		Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.
		2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	172,8	151,2	6 624 055,8	4 671 604,4	141,8	132 551	117 969	14 582
2	Белнефтестрах	163,2	122,2	2 917 018,2	2 477 902,7	117,7	66 336	69 576	-3 240
3	Белэксимгарант	130,3	67,0	992 570,5	355 227,2	279,4	22 985	13 774	9 211
4	Промтрансинвест	146,0	99,8	207 650,0	212 119,0	97,9	3 085	3 788	-703
5	Асоба	200,8	250,9	15 208,8	11 962,6	127,1	258	124	134
6	TACK	212,9	202,7	27 503,2	11 617,0	236,7	830	359	471
7	КЕНТАВР	513,0	-	0,0	0,0	-	0	0	0
ИТОГО		162,7	129,1	10 784 006,5	7 740 432,9	139,3	226 045	205 590	20 455

№	Страховая организация	Уровень выплат, %		Средняя выплата, руб.		Частота выплат	
		2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	105,8	95,4	50,0	39,6	3,66	3,64
2	Белнефтестрах	80,3	86,8	44,0	35,6	2,98	2,98
3	Белэксимгарант	63,3	64,4	43,2	25,8	1,91	1,67
4	Промтрансинвест	640,4	108,6	67,3	56,0	13,90	1,94
5	Асоба	47,3	67,1	58,9	96,5	1,61	1,75
6	TACK	155,6	150,8	33,1	32,4	10,00	9,45
7	КЕНТАВР	0,0	-	-	-	0,00	-
ИТОГО		93,4	90,8	47,7	37,6	3,19	3,11

### Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев квартир

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	400 081,7	385 586,5	103,8	88,7	26 306	26 292	14
2	Белнефтестрах	43 652,4	39 554,0	110,4	9,7	3 312	3 242	70
3	Белросстрах	3 625,0	3 422,0	105,9	0,8	120	110	10
4	Асоба	2 328,6	2 900,1	80,3	0,5	244	317	-73
5	Промтрансинвест	737,0	865,0	85,2	0,2	66	73	-7
6	Ингосстрах	209,7	192,4	109,0	0,0	4	4	0
7	Купала	145,0	36,3	400,0	0,0	1	1	0
8	КЕНТАВР	20,3	14,5	140,0	0,0	1	1	0
ИТОГО		450 799,7	432 570,8	104,2	100,0	30 054	30 040	14

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	89 010,7	89 495,9	99,5	220	232	-12	22,2	23,2
2	Белнефтестрах	14 392,3	6 176,4	233,0	29	26	3	33,0	15,6
3	Белросстрах	0,0	292,9	0,0	0	1	-1	0,0	8,6
4	Асоба	160,0	1 560,7	10,3	2	4	-2	6,9	53,8
5	Промтрансинвест	1 444,0	0,0	-	4	0	4	195,9	0,0
6	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
7	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
8	КЕНТАВР	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		105 007,0	97 525,8	107,7	255	263	-8	23,3	22,5

### Добровольное страхование имущества и строений граждан

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах*	4 852 078,3	4 588 768,7	105,7	96,2	147 469	148 350	-881
2	Белнефтестрах	100 349,0	93 008,3	107,9	2,0	4 348	4 293	55
3	Белросстрах	32 523,0	33 869,0	96,0	0,6	211	207	4
4	Промтрансинвест	23 059,0	20 940,0	110,1	0,5	430	418	12
5	Асоба	22 128,3	25 287,3	87,5	0,4	835	1 002	-167
6	ТАСК	10 263,4	11 810,2	86,9	0,2	124	132	-8
7	Купала	1 523,8	1 347,5	113,1	0,0	31	25	6
8	Ингосстрах	1 189,7	1 073,0	110,9	0,0	13	12	1
ИТОГО		5 043 114,4	4 776 104,0	105,6	100,0	153 461	154 439	-978

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах*	835 696,6	732 467,4	114,1	1 597	1 604	-7	17,2	16,0
2	Белнефтестрах	75 315,6	50 964,2	147,8	200	172	28	75,1	54,8
3	Белросстрах	1 742,6	2 357,4	73,9	5	7	-2	5,4	7,0
4	Промтрансинвест	854,0	8 759,0	9,7	5	6	-1	3,7	41,8
5	Асоба	5 398,5	11 620,5	46,5	16	17	-1	24,4	46,0
6	ТАСК	834,7	480,0	173,9	1	2	-1	8,1	4,1
7	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
8	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		919 842,0	806 648,4	114,0	1 824	1 808	16	18,2	16,9

\* Информация в разделе «Количество заключенных договоров» представлена по количеству застрахованных объектов.

### Добровольное страхование имущества юридических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	1 989 646,5	1 632 912,6	121,8	60,9	1 084	1 085	-1
2	Белэксимгарант	565 509,3	278 439,5	203,1	17,3	24	23	1
3	Белнефтестрах	322 554,0	776 835,9	41,5	9,9	171	294	-123
4	ТАСК	181 197,9	146 113,0	124,0	5,5	105	93	12
5	Промтрансинвест	112 811,0	79 368,0	142,1	3,5	286	261	25
6	Асоба	56 907,7	214 547,4	26,5	1,7	156	350	-194
7	Белросстрах	33 507,0	24 181,0	138,6	1,0	40	36	4
8	Купала	3 647,8	124,9	2920,8	0,1	3	3	0
9	КЕНТАВР	1 935,3	1 872,1	103,4	0,1	6	7	-1
ИТОГО		3 267 716,4	3 154 394,4	103,6	100,0	1 875	2 152	-277

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	1 408 170,4	758 561,6	185,6	494	311	183	70,8	46,5
2	Белэксимгарант	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
3	Белнефтестрах	232 172,8	239 005,3	97,1	733	966	-233	72,0	30,8
4	ТАСК	23 292,7	49 244,2	47,3	18	15	3	12,9	33,7
5	Промтрансинвест	6 273,0	1 301,0	482,2	8	4	4	5,6	1,6
6	Асоба	39 347,8	65 938,3	59,7	6	14	-8	69,1	30,7
7	Белросстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
8	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
9	КЕНТАВР	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		1 709 256,8	1 114 050,5	153,4	1 259	1 310	-51	52,3	35,3

### Добровольное комплексное страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	1 640 100,7	1 263 559,2	129,8	91,5	37 961	31 889	6 072
2	Белнефтестрах	77 874,3	35 934,3	216,7	4,3	1 053	511	542
3	Асоба	48 571,8	27 887,2	174,2	2,7	1 246	774	472
4	ТАСК	20 980,5	18 054,6	116,2	1,2	468	411	57
5	Купала	1 981,1	1 474,5	134,4	0,1	27	23	4
6	Промтрансинвест	1 437,0	0,0	-	0,1	37	0	37
7	КЕНТАВР	1 401,6	1 356,8	103,3	0,1	30	32	-2
ИТОГО		1 792 347,0	1 348 266,5	132,9	100,0	40 822	33 640	7 182

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	498 599,1	377 606,2	132,0	1 441	1 137	304	30,4	29,9
2	Белнефтестрах	19 041,6	11 143,9	170,9	41	17	24	24,5	31,0
3	Асоба	17 992,6	4 255,8	422,8	46	14	32	37,0	15,3
4	ТАСК	5 852,9	8 371,7	69,9	25	15	10	27,9	46,4
5	Купала	0,0	893,6	0,0	0	5	-5	0,0	60,6
6	Промтрансинвест	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	-
7	КЕНТАВР	0,0	122,4	0,0	0	1	-1	0,0	9,0
ИТОГО		541 486,2	402 393,6	134,6	1 553	1 189	364	30,2	29,8

## Добровольное страхование наземных транспортных средств физических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 году, %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	2 546 451,3	2 736 838,4	93,0	58,0	2 438	2 969	-531
2	Промтрансинвест	447 126,0	299 502,0	149,3	10,2	345	250	95
3	ТАСК	398 142,5	378 155,1	105,3	9,1	276	278	-2
4	Белнефтестрах	267 701,1	84 389,0	317,2	6,1	192	65	127
5	Асоба	228 884,8	443 871,9	51,6	5,2	204	386	-182
6	Ингосстрах	218 861,8	160 654,9	136,2	5,0	117	84	33
7	КЕНТАВР	134 769,2	138 066,4	97,6	3,1	116	129	-13
8	Белросстрах	102 602,0	126 920,0	80,8	2,3	56	72	-16
9	Купала	42 741,2	47 496,2	90,0	1,0	29	29	0
10	Белэксимгарант	2 035,3	1 575,4	129,2	0,0	1	1	0
ИТОГО		4 389 315,2	4 417 469,3	99,4	100,0	3 774	4 263	-489

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 году, %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	1 698 883,4	1 633 841,6	104,0	1 270	1 249	21	66,7	59,7
2	Промтрансинвест	217 262,0	90 154,0	241,0	162	90	72	48,6	30,1
3	ТАСК	315 333,0	232 308,0	135,7	173	209	-36	79,2	61,4
4	Белнефтестрах	66 176,0	24 251,9	272,9	40	26	14	24,7	28,7
5	Асоба	474 751,3	324 320,8	146,4	208	290	-82	207,4	73,1
6	Ингосстрах	155 843,5	47 415,5	328,7	60	27	33	71,2	29,5
7	КЕНТАВР	86 716,0	62 441,4	138,9	59	44	15	64,3	45,2
8	Белросстрах	85 314,8	85 736,1	99,5	38	48	-10	83,2	67,6
9	Купала	64 284,7	16 305,8	394,2	22	13	9	150,4	34,3
10	Белэксимгарант	243,3	393,1	61,9	1	1	0	12,0	25,0
ИТОГО		3 164 808,0	2 517 168,2	125,7	2 033	1 997	36	72,1	57,0

№	Страховая организация	Средний взнос, руб.		Частота страховых выплат по 1 договору		Средняя выплата, руб.	
		2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	1 044,5	921,8	0,52	0,42	1 337,7	1 308,1
2	Промтрансинвест	1 296,0	1 198,0	0,47	0,36	1 341,1	1 001,7
3	ТАСК	1 442,5	1 360,3	0,63	0,75	1 822,7	1 111,5
4	Белнефтестрах	1 394,3	1 298,3	0,21	0,40	1 654,4	932,8
5	Асоба	1 122,0	1 149,9	1,02	0,75	2 282,5	1 118,3
6	Ингосстрах	1 870,6	1 912,6	0,51	0,32	2 597,4	1 756,1
7	КЕНТАВР	1 161,8	1 070,3	0,51	0,34	1 469,8	1 419,1
8	Белросстрах	1 832,2	1 762,8	0,68	0,67	2 245,1	1 786,2
9	Купала	1 473,8	1 637,8	0,76	0,45	2 922,0	1 254,3
10	Белэксимгарант	2 035,3	1 575,4	1,00	1,00	243,3	393,1
ИТОГО		1 163,0	1 036,2	0,54	0,47	1 556,7	1 260,5

## Добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 году, %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2021 г.	2020 г.			за 2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	3 037 635,5	2 308 096,5	131,6	49,0	2 443	2 010	433
2	Промтрансинвест	1 231 900,0	1 061 394,0	116,1	19,9	836	754	82
3	TACK	847 483,6	700 405,1	121,0	13,7	578	493	85
4	Асоба	301 309,2	305 020,4	98,8	4,9	313	360	-47
5	Белэксимгарант	205 786,7	183 847,5	111,9	3,3	221	193	28
6	Белнефтестрах	195 484,2	148 675,5	131,5	3,2	297	1 043	-746
7	Белросстрах	126 256,0	144 971,0	87,1	2,0	59	78	-19
8	КЕНТАВР	116 850,2	121 998,8	95,8	1,9	98	104	-6
9	Купала	83 048,1	47 462,0	175,0	1,3	49	36	13
10	Ингосстрах	49 178,6	47 915,8	102,6	0,8	16	16	0
ИТОГО		6 194 932,1	5 069 786,6	122,2	100,0	4 910	5 087	-177

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 году, %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	2 245 868,6	1 752 900,6	128,1	669	654	15	73,9	75,9
2	Промтрансинвест	966 495,0	896 894,0	107,8	498	402	96	78,5	84,5
3	TACK	694 407,0	694 121,3	100,0	379	278	101	81,9	99,1
4	Асоба	274 094,5	200 561,7	136,7	141	164	-23	91,0	65,8
5	Белэксимгарант	88 917,3	69 450,2	128,0	81	56	25	43,2	37,8
6	Белнефтестрах	88 672,4	57 745,8	153,6	62	37	25	45,4	38,8
7	Белросстрах	34 436,0	78 119,7	44,1	28	44	-16	27,3	53,9
8	КЕНТАВР	105 775,4	58 494,6	180,8	66	55	11	90,5	47,9
9	Купала	154 226,9	16 217,4	951,0	31	13	18	185,7	34,2
10	Ингосстрах	4 882,0	36 240,1	13,5	3	15	-12	9,9	75,6
ИТОГО		4 657 775,0	3 860 745,3	120,6	1 958	1 718	240	75,2	76,2

№	Страховая организация	Средний взнос, руб.		Частота страховых выплат по 1 договору		Средняя выплата, руб.	
		2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	1 243,4	1 148,3	0,27	0,33	3 357,1	2 680,3
2	Промтрансинвест	1 473,6	1 407,7	0,60	0,53	1 940,8	2 231,1
3	TACK	1 466,2	1 420,7	0,66	0,56	1 832,2	2 496,8
4	Асоба	962,6	847,3	0,45	0,46	1 943,9	1 222,9
5	Белэксимгарант	931,2	952,6	0,37	0,29	1 097,7	1 240,2
6	Белнефтестрах	658,2	142,5	0,21	0,04	1 430,2	1 560,7
7	Белросстрах	2 139,9	1 858,6	0,47	0,56	1 229,9	1 775,4
8	КЕНТАВР	1 192,3	1 173,1	0,67	0,53	1 602,7	1 063,5
9	Купала	1 694,9	1 318,4	0,63	0,36	4 975,1	1 247,5
10	Ингосстрах	3 073,7	2 994,7	0,19	0,94	1 627,3	2 416,0
ИТОГО		1 261,7	996,6	0,40	0,34	2 378,8	2 247,2

**Добровольное страхование от несчастных случаев (за исключением добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу и добровольного страхования от несчастных случаев и болезней кредитополучателей)**

№	Страховая организация	Начислено взносов, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц		Рост кол-ва застрахованных лиц
		2021 г.	2020 г.			2021 г.	2020 г.	
1	Белгосстрах	2 051 786,1	1 808 259,4	113,5	57,2	81 024	82 653	-1 629
2	Промтрансинвест	703 893,0	392 992,0	179,1	19,6	19 992	20 897	-905
3	Белнефтестрах	557 413,5	401 135,0	139,0	15,6	21 755	23 159	-1 404
4	Асоба	86 506,9	89 554,0	96,6	2,4	7 348	8 414	-1 066
5	Белэксимгарант	82 579,6	32 226,0	256,3	2,3	2 060	746	1 314
6	ТАСК	61 822,2	50 694,5	122,0	1,7	2 844	3 719	-875
7	Ингосстрах	30 601,0	14 914,3	205,2	0,9	65	50	15
8	Белросстрах	7 313,0	10 065,0	72,7	0,2	166	239	-73
9	КЕНТАВР	1 502,9	1 495,0	100,5	0,0	72	67	5
10	Купала	738,1	434,8	169,7	0,0	18	14	4
ИТОГО		3 584 156,2	2 801 770,0	127,9	100,0	135 344	139 958	-4 614

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения, руб.		Темпы роста к 2020 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.		2021 г.	2020 г.
1	Белгосстрах	1 943 985,9	864 738,6	224,8	5 797	3 985	1 812	94,7	47,8
2	Промтрансинвест	1 182 536,0	210 714,0	561,2	5 899	1 422	4 477	168,0	53,6
3	Белнефтестрах	268 245,3	195 632,1	137,1	1 867	1 733	134	48,1	48,8
4	Асоба	252 083,6	24 595,7	1 024,9	670	163	507	291,4	27,5
5	Белэксимгарант	6 969,4	490,0	1 422,3	28	5	23	8,4	1,5
6	ТАСК	104 789,8	35 675,2	293,7	377	131	246	169,5	70,4
7	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
8	Белросстрах	1 126,9	768,9	146,6	5	3	2	15,4	7,6
9	КЕНТАВР	0,0	254,0	0,0	0	1	-1	0,0	17,0
10	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		3 759 736,8	1 332 868,5	282,1	14 643	7 443	7 200	104,9	47,6

По данным страховых организаций

## БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ ПОЗДРАВЛЯЕТ КОЛЛЕКТИВ «СТРАХЭКСПЕРТГРУПП» С 25-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ!

Вам 25 лет! Конечно же, для страхового брокера это внушительная дата. Ведь рынок страхования в нашей стране – ненамного старше, его становление проходило практически вместе с вашим.

Страхование сложно просто выучить и знать, не практикуя его. По этим и другим причинам у клиента всегда сохраняется потребность в ком-то, кто поможет разобраться в страховании, кто будет отстаивать его интересы, кто сможет видеть более полную картину, выстраивать правильную стратегию и в конечном итоге помогать получать страховое возмещение и минимизировать потери бизнеса и домашнего хозяйства в разных инцидентах. И с

этой задачей вы справляетесь на все 100 %.

На протяжении 25 лет «СтрахЭкспертГрупп» является классическим брокером, профессиональным участником страхового рынка. «СтрахЭкспертГрупп» молод, энергичен, полон сил и не останавливается в своем развитии.

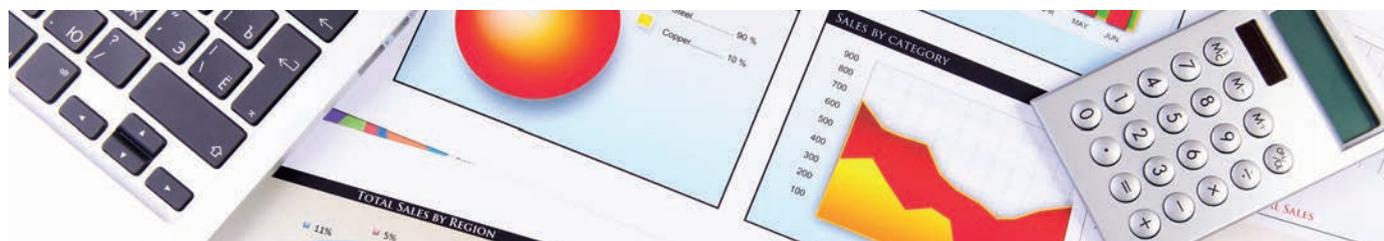
В вашей, хоть и не большой команде сегодня много уникальных, активных специалистов, готовых делиться своими знаниями и опытом. «СтрахЭкспертГрупп» показывает себя настоящему квалифицированным и надежным партнером, которому можно доверять.

В день рождения «СтрахЭкспертГрупп» желаем исполнения самых смелых планов, поддержки коллег, клиентов и друзей, надежного и благополучного будущего.

Желаем и в дальнейшем действовать с не меньшей самоотдачей и результативностью, приумножая добрые традиции столь необходимого дела, новых и надежных партнеров в следующем 25-летнем периоде.

Пусть новый этап истории компании будет таким же плодотворным и памятным.

С юбилеем!



### Отдельные показатели деятельности структурных подразделений страховых организаций по регионам за 2021 год

#### по Брестской области (включая г. Брест)

№	Страховая организация	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	95 647,6	42 753,9	52 893,7	919 094	54 110,5	131 788
2	Белнефтестрах	20 391,7	10 026,4	10 365,3	209 783	14 406,3	70 873
3	ТАСК	18 064,5	11 626,4	6 438,1	103 545	7 219,2	4 713
4	Промтрансинвест	8 651,3	5 356,2	3 295,1	66 836	5 325,5	15 455
5	Белэксимгарант	7 426,4	5 019,5	2 406,9	45 363	2 559,0	10 882
6	Асоба	3 917,9	2 423,9	1 494,0	33 347	2 678,5	4 760
7	Белросстрах	2 277,0	2 277,0	0,0	4 729	1 109,1	844
8	БелВЭБ Страхование	1 718,0	1 718,0	0,0	1 158	1 358,8	569
9	КЕНТАВР	1 191,0	1 191,0	0,0	1 347	726,4	378
10	Купала	672,3	672,3	0,0	4 344	306,3	142
	Страховая организация, осуществляющая страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.		
1	Стравита	9 000,2	1 573	6 106,9	3 564		

#### по Витебской области (включая г. Витебск)

№	Страховая организация	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	75 070,5	30 523,5	44 546,9	782 259	37 485,0	87 197
2	Белнефтестрах	15 778,2	10 727,2	5 050,9	104 876	11 280,4	115 112
3	Белэксимгарант	7 146,3	4 663,5	2 482,8	37 754	1 133,0	3 180
4	ТАСК	5 916,2	3 744,3	2 171,9	38 718	4 927,2	3 673
5	Промтрансинвест	5 058,7	2 702,8	2 355,9	54 045	3 255,7	5 793
6	Асоба	3 414,8	1 548,8	1 866,0	40 267	1 948,6	3 428
7	Купала	516,5	516,5	0,0	2 205	361,2	212
8	КЕНТАВР	499,5	499,5	0,0	552	333,1	165
	Страховая организация, осуществляющая страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.		
1	Стравита	14 145,1	955	7 846,8	3 048		

**по Гомельской области (включая г. Гомель)**

№	Страховая организация	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	76 517,7	27 059,5	49 458,2	764 872	47 009,4	137 510
2	Белнефтестрах	24 789,1	18 090,3	6 698,8	144 160	16 035,5	162 056
3	Промтрансинвест	14 339,8	9 370,4	4 969,4	115 234	10 536,5	42 589
4	Белэксимгарант	9 803,1	8 122,4	1 680,7	35 115	2 923,2	15 885
5	ТАСК	5 369,4	3 240,6	2 128,8	47 928	2 626,7	3 528
6	Асоба	2 980,8	1 539,9	1 440,9	34 830	2 206,2	12 400
7	КЕНТАВР	1 257,1	1 257,1	0,0	1 059	568,4	1 412
8	Белросстрах	940,5	940,5	0,0	3 037	415,7	346
9	Купала	271,6	271,6	0,0	3 138	67,6	95
10	БелВЭБ Страхование	139,7	139,7	0,0	167	46,6	41
Страховая организация, осуществляющая страхование жизни		Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.		
1	Стравита	21 084,5	1 526	9 048,3	5 152		

**по Гродненской области (включая г. Гродно)**

№	Страховая организация	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	77 465,2	34 505,4	42 959,8	735 169	42 772,3	123 549
2	Промтрансинвест	13 292,3	7 799,7	5 492,6	114 668	9 639,4	29 203
3	Белнефтестрах	11 210,0	5 814,4	5 395,6	93 680	9 341,8	120 405
4	ТАСК	9 576,0	5 013,5	4 562,5	51 639	5 129,9	2 811
5	Белэксимгарант	8 252,8	5 062,1	3 190,7	50 759	2 417,8	40 682
6	Асоба	4 502,5	2 414,0	2 088,5	43 936	2 580,2	7 191
7	Купала	1 006,8	1 006,8	0,0	5 678	143,2	137
8	Ингосстрах	434,4	434,4	0,0	435	403,8	121
9	КЕНТАВР	221,1	221,1	0,0	175	55,1	81
Страховая организация, осуществляющая страхование жизни		Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.		
1	Стравита	18 757,3	2 517	12 045,1	7 266		

**по Могилевской области (включая г. Могилев)**

№	Страховая организация	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	63 387,9	25 869,9	37 518,0	599 235	43 942,3	152 166
2	Белнефтестрах	9 672,9	5 793,9	3 879,0	100 856	6 629,9	62 722
3	Белэксимгарант	7 041,0	5 148,9	1 892,1	29 973	1 909,6	23 773
4	Промтрансинвест	4 742,7	3 023,2	1 719,5	57 437	3 874,8	11 032
5	ТАСК	4 410,1	1 936,7	2 473,4	41 785	3 296,9	3 044
6	Асоба	2 712,4	845,4	1 867,0	44 457	2 314,1	2 162
7	Ингосстрах	302,9	302,9	0,0	242	160,8	64
8	КЕНТАВР	266,9	266,9	0,0	455	192,5	125
9	Купала	190,7	190,7	0,0	1 067	228,3	101
Страховая организация, осуществляющая страхование жизни		Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.		
1	Стравита	9 146,7	1 904	6 270,1	4 768		

**по Минской области (включая г. Минск)**

№	Страховая организация	Начислено страховых взносов, тыс. руб.			Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.
		Всего	в т.ч. по добровольному страхованию	в т.ч. по обязательному страхованию			
1	Белгосстрах	405 340,8	169 975,4	235 365,4	2 160 231	213 436,0	454 493
2	Промтрансинвест	93 330,1	74 900,8	18 429,3	354 593	64 069,1	189 710
3	ТАСК	64 763,8	38 545,8	26 218,0	426 935	56 815,6	95 095
4	Белэксимгарант	60 820,0	53 136,3	7 683,7	93 388	43 494,6	93 695
5	Белнефтестрах	58 560,5	47 863,4	10 697,1	308 895	39 347,1	259 679
6	Белросстрах	37 939,4	37 939,4	0,0	50 816	23 989,7	44 808
7	Купала	35 455,7	35 455,7	0,0	359 957	13 440,1	38 547
8	Асоба	24 481,9	19 164,7	5 317,3	114 793	21 945,1	113 223
9	Евроинс	23 588,6	23 588,6	0,0	112 567	16 925,9	27 732
10	БелВЭБ Страхование	21 375,5	21 375,5	0,0	7 744	8 416,0	51 750
11	Ингосстрах	18 753,7	18 753,7	0,0	9 374	10 169,5	36 903
12	КЕНТАВР	15 051,6	15 051,6	0,0	19 524	10 099,2	61 821
13	Имклива Иншуранс	14 302,1	14 302,1	0,0	143 261	6 027,1	18 185
	Страховая организация, осуществляющая страхование жизни	Начислено страховых взносов, тыс. руб.	Количество заключенных договоров, ед.	Выплачено страхового обеспечения, тыс. руб.	Количество страховых выплат, ед.		
1	Стравита	68 898,7	2 154	74 670,3	37 101		
2	ПриорЛайф	81 842,0	6 415	45 073,0	42 962		

*По данным страховых организаций*

**УВАЖАЕМАЯ ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА!**

**КОЛЛЕКТИВ КАФЕДРЫ ФИНАНСОВ  
УО «БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ПОЗДРАВЛЯЕТ ВАС С ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМ ЮБИЛЕЕМ!**

День Рождения – это отличный повод выразить Вам нашу признательность и отметить Ваши прекрасные человеческие качества: высокий профессиональный уровень, целеустремленность и огромное трудолюбие. Искренне выражаем благодарность Вам за плодотворное сотрудничество с кафедрой и университетом по подготовке специалистов для страховой отрасли страны, что создает прочный фундамент для взаимодействия страховой науки и практики!

Желаем Вам и дальше передавать свой опыт молодому поколению страховщиков, направлять и поддерживать его, поскольку Ваши знания и профессиональный уровень очень нужны сегодня для специалистов сферы страхования Республики Беларусь!

Пусть дело, которому Вы отдаете душевные силы, опыт и знания, приносит радость и желание новых свершений. Пусть рядом всегда будут надежные друзья, а любовь и поддержка родных и близких придают Вам силы для покорения новых профессиональных и жизненных вершин. Будьте здоровы, полны оптимизма, успешно осуществляйте Ваши жизненные планы!

Мира, добра и благополучия Вам и Вашим близким!

*С уважением, коллектив кафедры финансов  
УО «Белорусский государственный экономический университет»*



## ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БЕЛОРУССКОЙ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ ИРИНА МЕРЗЛЯКОВА ОТМЕТИЛА СВОЙ ЮБИЛЕЙ

**УВАЖАЕМАЯ ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА!**

### ОТ ИМЕНИ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПРИМИТЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ С ЮБИЛЕЕМ!

За годы работы в Белорусской ассоциации страховщиков Вами внесен значительный вклад в развитие и совершенствование ее деятельности.

Обеспечивая взаимодействие между участниками страхового рынка и органами государственного управления, Ассоциация в тесном сотрудничестве с Министерством финансов проводит работу по вопросам развития и устойчивости функционирования страхового рынка Беларуси, совершенствования законодательства и разработки методических материалов по проблемным аспектам страховой деятельности.

Под Вашим непосредственным руководством и при участии реализуются проекты, направленные на создание положительного имиджа отрасли как среди отечественных клиентов, так и на мировом рынке, оказывается помощь в установлении и расширении деловых контактов членов Ассоциации с зарубежными страховыми партнерами, внедрении новых видов страхования. Посредством журнала «Страхование в Беларуси» осуществляется инфор-

мационное обеспечение деятельности страховщиков, повышается страховая культура населения и продвижение страховых услуг.

Не останавливаясь на достигнутом, Вы постоянно ищете пути повышения эффективности своей деятельности. Пусть и в дальнейшем высокий профессионализм, навыки межличностной коммуникации и умение слушать собеседника, гибкость и конструктивный подход, основанный на учете интересов сторон, помогают Вам успешно решать стоящие задачи на благо страховой отрасли!

Желаю Вам, уважаемая Ирина Валерьевна, крепкого здоровья, семейного благополучия, неиссякаемой энергии, душевного комфорта, творческого созидательного труда и реализации всех намеченных планов и идей!

Министр финансов  
Республики Беларусь  
Ю.М. Селиверстов

# Примите наши поздравления

## УВАЖАЕМАЯ ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА! ОТ ВСЕЙ ДУШИ ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС С ПРЕКРАСНЫМ ЮБИЛЕЕМ!

Сегодня Вы находитесь на самом плодотворном жизненном этапе, когда Ваш опыт гармонично сочетается с мудростью и знанием жизни, когда сделано уже многое, а будущее наполнено новыми планами и далеко идущими перспективами.

Представляя интересы всего страхового сообщества, каждый день Вы принимаете на свои хрупкие плечи груз ответственности, взвешенно принимая важные разумные решения исходя из приоритетов всех членов Ассоциации.

Ваши разносторонние знания, аналитическое мышление, организованность, интуиция и обаяние, эффективная философия сотрудничества, творческий подход к любой задаче и компетентность снискали заслуженный авторитет в деловых кругах не только нашей страны, но и зарубежья.

Важной чертой является умение сочетать различные социальные роли: не только активной участницы трудовой и общественной жизни, но и хозяйки дома, заботливой матери.

От всей души желаем Вам оставаться такой же женственной, улыбчивой, смелой и жизнерадостной. Чувствовать себя счастливым человеком – значит, любить и радовать себя и окружающих, верить в лучшее, мечтать, стремиться к успеху, получать от судьбы неожиданные приятные



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

сюрпризы. Пусть Вам всегда улыбается удача, а поставленные цели и самые амбициозные планы как можно скорее станут реальностью.

Благополучия, крепкого здоровья, неиссякаемой энергии, внутренней опоры, личного роста, гармонии и любви в семье, внимания, заботы и поддержки близких, солнца в душе и безграничного добра! Пусть жизнь радует яркими красками, а каждый день будет наполнен теплом и позитивом!

Коллектив БАС  
28 апреля 2022 г.

## УВАЖАЕМЫЙ АНДРЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ, ПРИМИТЕ САМЫЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ ПО СЛУЧАЮ ВАШЕГО 40-ЛЕТИЯ!



**Андрей Рычко,**  
заместитель генерального директора  
Государственного предприятия  
«Белорусская национальная  
перестраховочная организация»

Быть топ-менеджером компании – сложная задача! Именно от действий руководства зависит работа коллектива и ее успешность. А быть хорошим топ-менеджером, который еще и объединяет вокруг себя коллектив, – это и вовсе непосильный труд! С этой задачей вы справляетесь на все 100. В компании Вы делитесь опытом и знаниями, показываете собственный пример, не отделяя себя от жизни коллектива.

Вы всегда и в гуще спортивных событий, организуемых Белорусской ассоциацией страховщиков.

Желаем, чтобы руководство рабочим процессом никогда не сопровождалось

стрессом, а интерес к работе никогда не ослабевал. Желаем, чтобы на Вашем пути никогда не было препятствий, которые нельзя преодолеть!

Пусть каждое дело, за которое Вы беретесь, будет удачным и финансово прибыльным, жизнь радует Вас яркими красками, интересными знакомствами, верными друзьями, увлекательными хобби! Пусть каждый новый день приносит Вам энергию и вдохновение! Уважения партнеров, дружбы в коллективе, удачи в деятельности и теплых моментов в каждом дне!

15 апреля 2022 г.



**31 мая 2022 г.  
отель «Националь 5\*»  
(г. Москва)**

В рамках проведения Страхового бизнес-форума  
**«Вызовы года – 2022»**  
состоится сессия  
**«Перестрахование в фокусе»**

**Место проведения: гостиница «Националь», г. Москва, ул. Моховая, 15/1, стр.1.**

Мероприятие предназначено для представителей страховых компаний и управлений перестрахования: топ-менеджеров, ведущих специалистов российских, зарубежных страховых, перестраховочных и брокерских компаний, независимых экспертов и аналитиков.

#### **СЕССИЯ ВКЛЮЧАЕТ ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК И ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ.**

В рамках информационного блока участники обсудят текущие условия, меры защиты национальных интересов перестраховщиков, порядок взаимодействия страховых и перестраховочных компаний, обменяются мнениями и первым опытом в новых реалиях.

К участию приглашаются: руководители Банка России, представители ВСС, руководители международных страховых, перестраховочных и брокерских компаний, независимые эксперты и аналитики.

#### **УЧАСТНИКАМ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ:**

- Комфортная площадка в центре Москвы, рядом с метро «Охотный ряд», недалеко от сердца столицы – Московского Кремля
- Условия для проведения рекламной кампании
- Список и контакты участников для связи с партнерами по бизнесу
- Презентации и видеозапись мероприятий

**Партнерам Форума предоставляются эксклюзивные условия и расширенные возможности участия в мероприятии.**

**Мероприятие пройдет в формате офлайн.**

Подробная информация о мероприятии на сайте:  
[www.insurforum.com](http://www.insurforum.com)