

С Profi for profi ТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

июль '2020

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

Будни страховых детективов

стр. 14



**Страховщики продают
выплаты**

Интервью с генеральным
директором СБА ЗАСО «Купала»
Виктором Новиком

02

**Наш приоритет –
постоянное повышение качества
предоставляемых страховых услуг**

интервью с директором филиала
СБА ЗАСО «Купала» в г. Гродно
Еленой Беляевой

05

**Статистика
по добровольным
видам страхования**

22

ISSN 2304-1293



КАК ПРОХОДИТ ЛЕТО БЕЗ МОРЯ?

Мама и папы рассказали, чем они заняли детей этим летом.



Этим летом у нас отменилась поездка в Испанию. Поэтому мальчишек отправили в детские лагеря. А с младшей дочкой мы много гуляем на улице, ходим в парк кормить птичек, развиваем фантазию, рисуя на природе...

Конечно, я забочусь о безопасности своих детей и оформляю в Белгосстрахе договоры страхования от несчастных случаев и заболеваний. Старшим – по варианту «Школьник+», а младшей дочке – по «Малыш+».

Ольга – мама Миши, Паши, и Насти (10, 6 и 3 года)



Почти все лето мы проводим на даче под Минском. Там и свежий воздух, и витамины... Плюс ко всему, дети настолько увлечены дачными делами, что напрочь забывают о гаджетах. Правда, боимся подцепить на даче клеща (в прошлом году клещ укусил Дашу) – поэтому всегда пользуемся репеллентами и заключаем в Белгосстрахе договор по варианту «Антиклещ».

Юлия – мама Даши и Леши (9 и 6 лет)



Этим летом решили впервые отправить Лизу в детский лагерь. Считаю, что это отличный вариант летнего отдыха, так как в лагере дети учатся выстраивать отношения в коллективе, проводят много времени на свежем воздухе...

Но в первый раз отпускать ребенка так надолго все равно было волнительно. Поэтому заключили в Белгосстрахе договор по варианту «Досуг», который действовал во время нахождения ребенка в лагере.

Наталья – мама Лизы (11 лет)



Наш сын профессионально занимается футболом. Для того, чтобы добиваться успехов в спорте, приходится много тренироваться. Поэтому лето мы проводим на футбольном поле!

Но недавно пришлось сделать паузу – во время тренировки сын заработал растяжение связок. Немного успокаивало то, что у нас был договор страхования «Спорт-профи+» от Белгосстраха.

Алексей – папа Дениса (10 лет)

Белгосстрах предлагает следующие варианты страхования для детей:

Ориентировочный размер страхового взноса по договору страхования сроком действия 1 год при страховой сумме 2 500 BYN.

При покупке семейного полиса предоставляется скидка – 20%!

Вариант страхования	Страховой взнос, BYN
"Малыш"	17,50
"Малыш+"	40,00
"Школьник"	20,00
"Школьник+"	45,00
"Спорт-профи" (до 18 лет включительно)	47,50
"Спорт-профи+" (до 18 лет включительно)	80,00
"Дружная семья"	15,00
"Минимум"	7,50
"Гарантия"	25,00
"Каникулы"	15,00
"Антиклещ"	5,00

7557

по тарифам
операторов



БЕЛГОССТРАХ

www.bgs.by

УНП 100122726. Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

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

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

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

И.В. Мерзлякова,
генеральный директор
Белорусской ассоциации
страховщиков

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

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

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

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

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

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

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

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792
для индивидуальной подписки 00679

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 07 (212) июль 2020

Содержание

Страховщики продают выплаты	02	12	Беларусь & Мир
Наш приоритет – постоянное повышение качества предоставляемых страховых услуг	05	14	Будни страховых детективов
ДМС: ожидания и потребности страхователей	07	19	Добровольное комплексное страхование
Сведения по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь	09	22	Статистика по добровольным видам страхования
		27	Урегулирование страховых случаев во время пандемии: особенности и примеры
		29	СООО «Белкоопстрах» теперь «Asoba»!

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

Страховщики продают выплаты



Виктор Новик,
генеральный директор СБА ЗАСО «Купала»

Для журнала «Страхование в Беларуси» стало своеобразной июльской традицией встречаться с **Виктором Сергеевичем Новиком**, генеральным директором СБА ЗАСО «Купала», для подведения промежуточных итогов полугодия и обсуждения предстоящих планов компании.

Виктор Сергеевич, расскажите, как коронавирус повлиял на деятельность компании? Какие целевые ориентиры поставлены перед компанией на ближайшее время и чего ожидать от развития ситуации на рынке в целом?

Результаты первого полугодия 2020 года оказались немного ниже запланированных. Подписанная премия уменьшилась на 8 % – с 12 234 тыс. руб. до 11 260 тыс. руб. Часть компании была переведена на «удаленку». Удаленная работа не оказала особого влияния на наши бизнес-процессы. Нам удалось быстро перестроиться,

В разгар лета в Беларуси традиционно отмечают день Ивана Купала – древнейший народный праздник восточных славян, посвященный летнему солнцестоянию. Праздник ознаменует собой рубеж двух периодов солнечного годового цикла и символизирует наивысший расцвет сил природы. По одной из версий название праздника происходит от корня «куп», означающего «соединение», «купность», то есть всем селом, справляли купальские гулянья. Возможно, именно такой этимологией был вдохновлен и бренд СБА ЗАСО «Купала» – страховой компании с ярким национальным звучанием и четкой ориентацией на международные стандарты бизнеса.

чтобы сохранить взаимодействие с клиентами как в продажах, так и в урегулировании убытков. При этом надо было не потерять в качестве ни того, ни другого. «Купале» это удалось за счет интенсивной работы IT-подразделения. Постоянно были в связи с австрийскими акционерами, предоставляя еженедельный отчет о ситуации в компании и о рынке в целом. Пришлось отказаться от тех статей расходов, которые трудно оценить с точки зрения эффективности, и от тех, которые невозможно реализовать в условиях новой реальности. Главный приоритет «Купалы» – это эффективность бизнес-процессов, технологий и человеческих ресурсов. Коронавирус ничего глобально не изменил. Убыточные продукты и процессы должны сворачиваться, результативность персонала – увеличиваться. Любая стрессовая ситуация, в том числе и коронавирус, обостряет проявление как положительных, так и негативных сторон. И это касается не только людей, но и компаний.

Какие продукты, на Ваш взгляд, могут стать драйверами рынка в ближайшей перспективе?

Как показывают тенденции не только страхового, но и в целом финансового рынка, потребителя интересует продукт простой, удобный, недорогой, комплексный и полезный. Среди т. н. «классических» видов страхования,

по моему мнению, не до конца выработан ресурс роста комплексного страхования квартир и строений. Услуга понятная и востребованная, но уровень охвата еще позволяет ей обеспечивать достаточно ощутимый рост. К тому же этот продукт прост в продажах через страховых посредников, а также с помощью онлайн-продаж. В целом будущее за онлайн-страхованием и за теми продуктами, которые легко перевести в цифру. Хотелось бы назвать и добровольное медицинское страхование среди драйверов страхового рынка, но, к сожалению, не могу. Вроде бы, все больше людей задумывается о своем здоровье, о качественном медицинском обслуживании, предоставление медицинских услуг все чаще входит в социальный пакет многих организаций. Но усилиями страховщиков, благодаря их непродуманной тарифной политике, данный вид находится у опасной черты.

Учитывая то, что аналитики прогнозируют рецессию экономик мира, каковы Ваши прогнозы по 2020 году в части страхового бизнеса? На Ваш взгляд, научит ли коронакризис страховщиков диверсифицировать портфель?

Диверсификация – это актуальный и очень полезный прием для любого бизнеса, в любое время, а не только

для страховщиков в период коронавируса. Например, в «Купале» необходимость диверсификации портфеля – это одно из стратегических направлений деятельности. Об этом мы думаем постоянно и стараемся внедрять новые продукты, развивать перспективные направления бизнеса. Говорить за весь страховой рынок довольно сложно, но, наверное, когда компании, имеющие высокую долю поступлений в сегменте страхования выезжающих за границу, три месяца этого года практически вычеркнули из выручки, это еще раз заставляет пересмотреть подход к формированию портфеля. Диверсификация – это не только вопрос замещения одних услуг или клиентов другими в краткосрочном периоде, но и возможность компании быть успешной в средне- и долгосрочной перспективе. Кризисы приходят и уходят. С собой они, конечно, приносят много негативных последствий (иногда даже, увы, довольно трагических). Но при всем при том такие ситуации позволяют или даже заставляют искать возможности. Те возможности, о которых никто бы и не задумался раньше. Ведь если пока все не совсем плохо, то решиться на внедрение инноваций или проведение радикального реформирования деятельности, достаточно сложно. Полагаю, сделать объективный вывод о том, насколько научил коронавирус белорусских страховщиков диверсифицировать портфель, можно будет по итогам этого года, оценив, как изменилась структура поступлений, а также финансовые результаты деятельности.

Согласно статистике, предоставленной Белорусской автомобильной ассоциацией, количество проданных автомобилей в первом полугодии 2020 года сократилось на 13,7 % по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Отразилось ли это на сборах по каско? И в целом каковы Ваши оценки ситуации на рынке моторного страхования и ожидания на будущее?

Нужно понимать, что снижение количества новых продаж автомобилей не повлияет в таком же объеме на снижение поступлений по автокасco. Ведь в портфеле любой страховой

компании, в том числе и нашей, есть как новые договоры страхования, так и продлеваемые. Кроме того, хотя в Республике Беларусь в целом и на страховом рынке в частности, уже достаточно долго проводится дедоллоризация, исходя из специфики рынка моторного страхования, достаточно высок удельный вес договоров автокасco со страховыми суммами в иностранной валюте. А все прекрасно помнят, что именно в первом полугодии текущего года курсы доллара США и евро существенно возросли к белорусскому рублю. По количеству договоров в целом по страхованию транспортных средств мы увидели определенное снижение, хотя, например, в сегменте страхования юридических лиц, наоборот, произошел даже небольшой рост. Если говорить об объеме поступлений, то мы обеспечили превышение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (порядка 4 % прироста). Прогнозы – вещь неблагодарная. Есть даже такая шутка, что главная задача аналитика – это обосновать, как ситуация будет развиваться в будущем. А потом также аргументированно доказать, почему все произошло кардинально противоположным образом. Если серьезно, то рынок продаж новых автомобилей, полагаю, восстановится в четвертом квартале к уровню прошлого года. Ну, а перспективы у рынка автокасco на среднесрочную перспективу – это очень умеренный рост. Взрывного увеличения, на мой взгляд, не произойдет, но этот сегмент по-прежнему будет очень значительным для рынка страхования в Республике Беларусь.

Как в настоящее время выстраивается взаимодействие с акционером «VIENNA INSURANCE GROUP»? Получает ли компания от западного партнера доступ к каким-то глобальным новациям и технологиям?

Vienna Insurance Group (VIG) имеет более чем 200-летнюю историю, и сегодня работает во многих странах Европы (порядка 30 страховых рынков). Международным агентством «*Standart & Poor's*» группе присвоен рейтинг финансовой устойчивости на уровне «A+». У нашего основного акционера, безусловно, накоплен

богатый опыт организации страхования, а также разработки и внедрения страховых продуктов. Однако, как вы прекрасно понимаете, в каждой стране есть своя специфика организации страхового рынка, а также финансовой деятельности. В качестве наиболее яркого примера такой кооперации «материнской компании» и «Купалы» можно привести создание принципиально нового продукта на белорусском рынке – добровольное комплексное страхование имущества от огня и других опасностей, убытков от перерыва в производстве и гражданской ответственности. Эта страховая услуга разработана на основании аналогичного продукта по страхованию предприятий малого и среднего бизнеса, применяемого в компаниях группы *VIG* по всей Европе. «Купала» адаптировала правила страхования с учетом действующего законодательства Республики Беларусь. И в настоящее время данная страховая услуга реализуется в рамках страховой программы «Комплексная защита бизнеса». Как показывают результаты, существует заинтересованность со стороны малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей. Также совместно с австрийскими коллегами были разработаны правила по страхованию киберрисков.

Что, по Вашему мнению, необходимо сделать, чтобы увеличить доверие потребителей финансовых услуг к страховому рынку?

Согласно одной из достаточно популярных концепций, страховщики продают выплаты. Можно сколь угодно долго «одевать» страховой продукт в красивую «обертку», доводить до потенциального клиента преимущества услуги, расхваливать все имеющиеся сервисы, но... Клиент действительно может оценить все достоинства и пользу от заключенного им договора страхования именно в тот момент, когда в его жизни наступают не самые приятные события, и именно страховая выплата способна стать решением его вопросов. Именно оттого, насколько качественно, оперативно и, самое главное, адекватно размеру ущерба страховщик произведит выплату, и складывается доверие к конкретной компании в частности и к страховому рынку в целом. Может,

это несколько банально, но это действительно так. Важно, чтобы между клиентом и страховой компанией были установлены доверительные отношения, начиная с этапа заключения договора до урегулирования убытков. Для удобства наших клиентов в этом году мы открыли новый офис урегулирования убытков на Маяковского, 35 с вместительной парковкой.

Какими своими достижениями за годы работы в компании Вы гордитесь и почему?

«Купала» на рынке уже 27 лет. За прошедшее время страховой рынок сильно изменился, изменилась и компания. Но лучшее, что было в компании, мы постарались сохранить

и развивать. Главное в «Купале» – это ее сотрудники. Я рад и горд работать в команде профессионалов, которая стремится постоянно развиваться. ■

Совместное белорусско-австрийское закрытое
акционерное страховое общество «Купала»
УНП 500048039
Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00044

Коронавирус снизил сборы белорусских страховщиков

Если март 2020 года в части поступлений страховых взносов оказался достаточно благоприятным (рост рынка в долларах США составил около 8 % у страховщиков не-жизни и 22 % у страховщиков жизни по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), то апрель и май текущего года ознаменовались падением рынка в среднем на 15 % в отношении прошлых периодов. Ниже мы приводим данные для анализа в разрезе каждого месяца для каждой страховой компании.

Начисленные страховые взносы за апрель-май 2020/2019 гг., тыс. долларов США

№	Наименование страховой организации	апрель-май 2020 г.	апрель 2019 г.	апрель 2020 г.	Динамика, %	май 2019 г.	май 2020 г.	Динамика, %
1	Белгосстрах	49 083,2	28 782,8	24 317,4	-15,5%	28 029,2	24 765,8	-11,6%
2	ЗАСО «Промтрансинвест»	6 746,0	4 466,1	3 610,8	-19,2%	4 978,5	3 135,2	-37,0%
3	ЗАСО «ТАСК»	6 508,6	4 010,6	3 194,5	-20,3%	4 229,8	3 314,1	-21,6%
4	ЗАСО «Белнефестрах»	6 260,6	3 439,3	3 357,0	-2,4%	4 211,7	2 903,6	-31,1%
5	«Белэксимгарант»	5 030,7	3 012,9	2 696,7	-10,5%	3 289,1	2 334,0	-29,0%
6	ЗАО «СК "Белросстрах"»	2 473,9	1 760,2	1 248,0	-29,1%	1 570,9	1 225,9	-22,0%
7	СООО «Белкоопстрах»	2 319,7	1 374,2	1 115,1	-18,9%	1 442,7	1 204,6	-16,5%
8	СБА ЗАСО «Купала»	1 351,4	989,0	705,1	-28,7%	1 143,3	646,3	-43,5%
9	ЗАО «СК "ЭРГО"»	1 278,3	952,5	742,4	-22,1%	790,5	535,9	-32,2%
10	ЗСАО «Ингосстрах»	921,0	448,1	465,7	3,9%	331,3	455,3	37,4%
11	УСП «БелВЭБ Страхование»	804,2	725,2	427,3	-41,1%	495,8	376,9	-24,0%
12	ЗАСО «КЕНТАВР»	737,4	651,3	398,1	-38,9%	504,7	339,3	-32,8%
13	ЗАСО «Имклива Иншуранс»	631,7	683,7	303,5	-55,6%	615,1	328,2	-46,6%
Итого по страхованию не-жизни		84 146,7	51 295,9	42 581,6	-17,0%	51 632,6	41 565,1	-19,5%
14	Государственное предприятие «Стравита»	8 509,4	4 053,9	3 945,8	-2,7%	4 151,6	4 563,6	9,9%
15	СООО «ПриорЛайф»	4 615,2	2 344,7	2 124,5	-9,4%	1 789,3	2 490,7	39,2%
Итого по страхованию жизни		13 124,6	6 398,6	6 070,3	-5,1%	5 940,9	7 054,3	18,7%
ИТОГО по страховым организациям		97 271,3	57 694,5	48 651,9	-15,7%	57 573,5	48 619,4	-15,6%
16	Государственное предприятие «Белорусская национальная перестраховочная организация»	4 281 631,3	1 200 957,2	1 554 821,1	29,5%	1 594 954,6	2 726 810,2	71,0%

По данным Министерства финансов Республики Беларусь

Наш приоритет – постоянное повышение качества предоставляемых страховых услуг



Елена Беляева, директор филиала СБА ЗАСО «Купала» в г. Гродно

Расскажите, как пандемия повлияла на работу вашей структуры, на основные показатели деятельности?

Эпидемия коронавируса и введенные ограничительные меры против ее распространения изменили привычное положение дел во многих отраслях экономики, не стала исключением и страховая отрасль.

Что касается нашего филиала, одним из основных направлений деятельности для нас является страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу. Поэтому предсказуемо, что закрытие границ и приостановление консульствами выдачи виз ощутимо повлияло на наши финансовые показатели: поступления по данному виду в период с марта по май сократились на 50 %.

Продолжаем знакомиться с коллегами из Гродненского региона. На этот раз на связи филиал СБА ЗАСО «Купала» в лице директора филиала **Беляевой Елены Александровны**.

Однако уже в настоящее время границы между странами постепенно открываются, туристический бизнес просыпается, и мы видим повышение спроса на данный вид страхования, что не может не обнадеживать.

Более того, я бы отметила, что после коронакризиса наши граждане стали более сознательно подходить к вопросу собственной защиты при выезде за рубеж. Раньше в большинстве случаев страховки покупали, потому что это было одним из условий подачи документов на визу, а главным критерием выбора было «чтоб подешевле». Или еще один распространенный сценарий – страховка, включенная в туристический пакет, при этом люди даже не вникали ни в сумму покрытия, ни в программы страхования. Сейчас мы наблюдаем новый позитивный вектор потребительского поведения: туристы все чаще заинтересованы страховками с большим покрытием и с более расширенной программой страхования и даже выписывают их дополнительно к тем, что у них идут с турами.

Какие виды составляют основную долю вашего страхового портфеля? Какие только набирают популярность?

Как я уже отмечала выше, преобладающую долю нашего портфеля составляет страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу, что обусловлено приграничным расположением нашего филиала. За 2019 год данный вид составил 39 % от общего объема

взносов, было заключено чуть более 10 000 договоров.

Еще одним из ключевых направлений работы нашего филиала является страхование автокаско физических и юридических лиц. С каждым годом мы наращиваем темпы роста сборов по данному виду страхования. Для сравнения, в 2017 году страхование автокаско юридических лиц в нашем портфеле составляло всего лишь 7 %, а страхование автокаско физических лиц – 14 % от всех сборов, в 2019 году мы увеличили доли этих сегментов до 22 % и 24 % от годовых сборов соответственно.

В последнее время также набирают популярность такие виды страхования, как комплексное страхование квартир, домов, а также имущества юридических лиц. Связано это, в первую очередь, с удобством оформления, вместо 3-х договоров страхования заключается один, что, в свою очередь, экономит время и деньги страхователя. В настоящее время это одно из ключевых направлений наращивания сборов. И могу сказать, что мы делаем неплохие успехи: прирост по комплексным видам страхования в 2019 году составил 45 %.

Какие еще задачи и направления развития вашей структуры считаете приоритетными?

В качестве приоритетных задач я бы выделила задачу по сохранению и расширению нашей клиентской базы, а также развитие агентской сети. Немаловажным моментом для

нашего филиала на сегодняшний день является сбалансированность нашего портфеля и развитие таких видов страхования, как комплексное страхование физических и юридических лиц, имущественное страхование юридических лиц и страхование грузов.

Как Вы оцениваете работу вашего подразделения в первом полугодии 2020 года? Каков уровень выполнения планов, какие из задач удалось реализовать?

Первое полугодие 2020 года оказалось непростым. Да, первые 2 месяца мы сработали с приростом к аналогичному периоду прошлого года, но с марта месяца в связи с пандемией и сильным сокращением поступлений по одному из ключевых видов страхования нашего филиала, нам, конечно же, не удалось реализовать все поставленные планы и задачи. Но, несмотря на это, сумма поступивших страховых взносов за первое полугодие 2020 года составила плюс 6 % к аналогичному периоду 2019 года. Во втором полугодии я уверена, мы наверстаем упущенное и реализуем все поставленные руководством задачи на 2020 год.

Страховка долгое время воспринималась белорусами как лишние затраты. Наблюдаете ли Вы тенденции по изменению подобного отношения людей к страхованию? Что, по Вашему мнению, необходимо сделать, чтобы увеличить доверие потребителей финансовых услуг к страховому рынку?

Как ни печально, но существует еще не малая часть населения с негативным отношением к страхованию в целом и к страховым компаниям в частности, которые рассматривают страховку как «пустую трату денег».

Откуда такое отношение?

Во-первых, многие просто не понимают преимущества страхования как способа финансовой защиты от непредвиденных трат в результате наступления тех или иных страховых случаев. Ведь оплата за страховку намного меньше возможных расходов при наступлении страхового события. У нас же принято в лучшем случае откладывать деньги на «черный день», но чаще люди просто надеются «на авось». Поэтому в этом аспекте очень важно повышать финансовую грамотность населения.

Во-вторых, необходимо постоянно повышать уровень и качество предоставляемых страховых услуг, упрощать процедуры заключения договора страхования и рассмотрения страховых случаев, внедрять новые страховые услуги с учетом постоянно меняющихся требований и потребностей клиентов и рынка.

Еще один, на мой взгляд, важный фактор, который влияет на развитие страхового бизнеса, – платежеспособность населения, ведь на сегодняшний день основная часть наших граждан имеет невысокий уровень дохода, и это естественно, что они, планируя свою бюджет, рассматривают затраты на страхование как несущественную статью расходов. По мере роста доходов будет расти и фактическое пользование страхованием.

В любом деле важна слаженность в работе. Что Вы можете сказать о вверенном вам коллективе и Вашем стиле руководства?

Да, я согласна, что в каждой работе важна слаженность. Но что еще бы я отнесла к ключевым факторам успешного функционирования любого коллектива, так это доверие, взаимоуважение и трудолюбие. Все это присутствует в нашем коллективе и помогает нам добиваться отличных результатов.

Лично мне всегда был близок демократический стиль руководства. Для меня важно создание гармоничных отношений и благоприятной атмосферы внутри коллектива. При этом, на мой взгляд, любое дело должно основываться на взаимовыгодном сотрудничестве, поэтому инициативность, креативность, трудолюбие и успешная деятельность сотрудника всегда должны быть встречены тщательно продуманной системой мотивации.

В заключение хочу сказать, что я очень благодарна руководству за оказанное мне доверие и назначение меня на должность директора Гродненского филиала 10 лет назад. За это время Гродненский филиал добился неплохих успехов, мы вошли в тройку лидеров среди филиалов нашей компании. Однако мы не смогли бы достичь подобных положительных результатов без поддержки и слаженной, дружной работы всего коллектива СБА ЗАСО «Купала».

Совместное белорусско-австрийское закрытое
акционерное страховое общество «Купала»
УНП 500048039
Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00044



ДМС: ожидания и потребности страхователей



Ирина Ладутко, менеджер по персоналу компании Яндекс в Беларуси

Ирина, в Беларуси топовые IT-компании задают высокую планку по части условий труда, наполнения соцпакета и всевозможных бенефитов для сотрудников. При том, что в других местах могло бы считаться бонусом, здесь воспринимается само собой разумеющимся. Касается ли это медстраховок: сформировался ли у ваших сотрудников европейский взгляд на заботу о собственном здоровье или страховая медицина все еще для многих в новинку?

Медицинскую страховку предлагают многие IT-компании, в нашей сфере этим никого не удивишь. Другое дело, что входит в пакет медицинских услуг.

Люди — залог успеха любого бизнеса. От их профессионализма и мотивации зависит процветание предприятий любой сферы экономики. В условиях жесткой конкуренции на рынке труда исключительно зарплатных механизмов для удержания и привлечения квалифицированного персонала уже недостаточно, компании вынуждены искать новые инструменты поддержания лояльности своих сотрудников. И тут в игру вступает добровольное медицинское страхование сотрудников, являющееся сегодня одной из главных опций социального пакета. Ведь все больше людей утверждает в справедливости афоризма «Лечиться даром — это даром лечиться». Об особенностях наполнения программ ДМС в рамках рубрики «Мнение клиента» мы пообщались с менеджером по персоналу компании Яндекс в Беларуси **Ириной Ладутко**.

Тут мы можем составить конкуренцию, потому что у нас расширенный пакет ДМС, который включает в себя, в том числе, стоматологию, вакцинацию, чек-ап (диспансеризацию) и другое. Хорошая страховка — важный мотивирующий фактор для работы в Яндексе наряду с жилищной ссудой, компенсацией питания и другими «плюшками».

Надо сказать, что наши сотрудники активно пользуются страховкой. Раз в год мы проводим среди них опрос, чтобы понять, каких опций не хватает, и учитываем эти пожелания при выборе страховой компании. Так, в этом году мы добавили возможность получить медсправки для бассейна и водительских удостоверений, сделали некоторые опции программы безлимитными в течение страхового года и т. д.

Какие медицинские услуги по программам ДМС оказались приоритетными для ваших сотрудников?

Больше всего у нас ценят три вещи: страхование членов семьи на льготных условиях, ведение беременности и родов, а также наличие клиник «прямого доступа» — туда можно обратиться напрямую, минуя страхов-

щика. Причем человек не закреплен за каким-то одним медучреждением. Он может прийти в любую клинику из списка ДМС и получить помощь. Это очень удобно, потому что можно лечиться и около дома, и около работы. А членам семьи (супругам и детям) мы оформляем страховку на условиях софинансирования: 20 % стоимости оплачивает сотрудник, а остальное берет на себя компания.

Какими критериями вы руководствуетесь при выборе страховой компании?

Мы учитываем несколько факторов: опыт компании на рынке страхования, отзывы постоянных клиентов, ценовую политику. Смотрим, с какой командой будем иметь дело и какие услуги входят в пакет ДМС. Особенно важно, чтобы страховщик работал с теми же клиниками и мог предоставить те же услуги, к которым привыкли наши сотрудники. В итоге получается образ идеального страховщика.

Некоторые компании пытаются найти альтернативу ДМС в рамках своих healthcare-программ, заключая договоры напрямую с медцентрами. Так,

например, сотрудники ЕРАМ могут пользоваться услугами без ограничений в определенных медцентрах, что впоследствии оплачивается компанией. Почему вы не пошли по такому пути?

Нам важнее иметь комплексную программу ДМС, чтобы наши сотрудники не были сильно ограничены в выборе и могли обратиться во многие клиники Беларуси. Помимо того, страховая компания – это важный для нас партнер, который администрирует наши запросы, организует медицинскую помощь, контролирует ее качество и отстаивает наши интересы в спорных вопросах с медучреждениями.

Привлекательность ДМС снижается, если страховщик не контролирует качество и эффективность предоставленных услуг.

Возникали ли какие-либо трудности в процессе взаимодействия со страховой компанией и с поставщиком медуслуг при возникновении страхового случая?

Спорные моменты могут возникать и на той, и на другой стороне. Напрямую с клиниками мы не работаем. Все взаимодействие с ними происходит через страховую компанию, с которой мы благополучно решаем все такие ситуации и воспринимаем как полезный опыт. Как показывает практика, через одного партнера это гораздо проще и эффективнее.

Какие отметили положительные моменты? Замечали ли Вы сокращение больничных?

У нас нет цели сократить количество больничных, хотя их и правда становится меньше. Мы хотим, чтобы наши

сотрудники могли следить за своим здоровьем и вовремя выявляли заболевания. Поэтому в нашей программе ДМС есть так называемый «чек-ап», или диспансеризация. А если человек заболел, он всегда может получить медицинскую помощь, в том числе на дому. Мы против того, чтобы люди переносили болезнь на ногах или занимались самолечением.

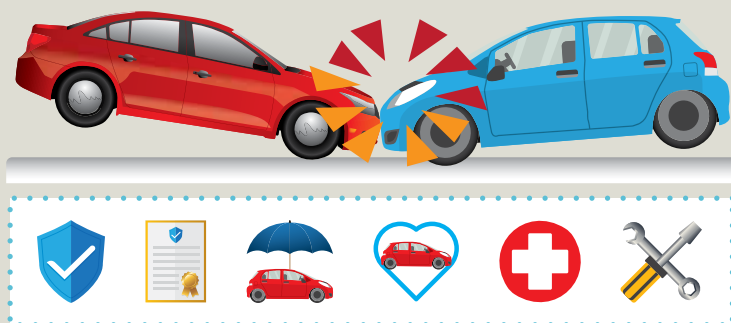
Выгода для работников очевидна, а в чем заключается выгода страхования персонала для руководства и компании в целом?

Главный актив Яндекса – это люди. Нам важно, чтобы они были здоровы и счастливы. Тогда можно ожидать от них и высоких результатов в работе. Кроме того, хорошая медицинская страховка повышает лояльность сотрудников к компании, а также является конкурентным преимуществом на рынке труда. ■

Беларусь & Мир

В России урегулировать убытки по страхованию можно будет удаленно

Урегулировать убытки по страхованию можно будет удаленно, об этом сообщил президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) и Российского союза автостраховщиков (РСА) Игорь Юргенс.



Концепция законопроекта о переводе урегулирования в цифровой формат уже была поддержана экспертным советом Госдумы, она находится в русле недавнего поручения президента РФ о разработке плана мероприятий по ускоренному внедрению в финансовый сектор онлайн-технологий, предусматривающего обеспечение возможности дистанционного оказания кредитными и иными финансовыми организациями услуг в удаленном формате.

«Сейчас власти нацелены на цифровизацию и мы видим, что ключевые поручения идут в этом направлении, приятно отмечать, что страховое сообщество движется с опережением», – отметил И. Юргенс, пояснив, что основным изменением после принятия законопроекта станет исключение обязанности предоставлять документы только на бумаге (сейчас потребитель обязан это делать); также появится право осуществлять обмен информацией в электронной форме,

в том числе через портал Госуслуг, сайты страховщиков.

Важным дополнением в процедуру урегулирования убытков также станет появление возможности по ОСАГО осуществлять осмотр транспортного средства через мобильное приложение РСА, разработанное для оформления Европротокола.

Как добавил И. Юргенс, создаются условия получения информации о ДТП из внешних источников в автоматизированном режиме, расширяется состав источников информации (для добровольных видов).

В ходе обсуждения законопроекта одной из тем является возможный рост мошенничества, однако у страхового сообщества есть понимание, как его минимизировать, отметил глава ВСС ■

Источник: ins-union.ru

Statistics

АВТО

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

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров				Сумма поступивших взносов в бел. руб.			
		за июнь	за весь период	в том числе в электронном виде	за аналогичный период 2019 г.	за июнь	за весь период	в том числе по договорам в электронном виде	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	185 801	1 074 633	15 199	1 074 468	8 153 228,10	45 503 804,98	724 098,66	41 314 968,16
2.	ТАСК	43 281	243 741	3 215	252 346	2 257 171,88	12 539 422,21	175 069,06	11 689 240,54
3.	Белнефтестрах	47 394	259 369	2 351	243 278	2 015 924,83	10 938 627,84	106 627,40	9 326 804,82
4.	Промтрансинвест	33 244	186 240	1 923	180 749	1 659 370,96	9 120 710,66	96 036,25	7 782 896,57
5.	Белкоопстрах	19 943	111 382	551	125 596	769 815,30	4 224 888,68	25 377,55	4 203 198,96
6.	Белэксимгарант	12 596	70 897	222	72 391	581 131,07	3 104 897,49	10 836,80	2 795 546,29
7.	Ингосстрах								
ИТОГО		342 259	1 946 262	23 461	1 948 828	15 436 642,14	85 432 351,86	1 138 045,72	77 112 655,34

№	Страховая организация	Сумма выплаченного страхового возмещения в бел. руб.			Количество неурегулированных страховых случаев	Количество действующих договоров на конец периода
		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		
1.	Белгосстрах	5 242 147,39	30 269 790,14	27 311 727,31	3 348	1 619 050
2.	ТАСК	1 478 733,87	10 635 735,32	9 421 797,02	2 766	303 167
3.	Белнефтестрах	1 344 548,79	7 483 129,58	6 936 369,37	1 718	337 843
4.	Промтрансинвест	1 303 545,88	7 288 096,07	6 139 242,44	1 666	232 931
5.	Белкоопстрах	467 462,58	3 286 375,49	3 015 999,35	691	135 518
6.	Белэксимгарант	499 056,62	2 825 933,69	2 391 917,11	405	86 792
7.	Ингосстрах	64,18	366,00	320,76	1	0
ИТОГО		10 335 559,31	61 789 426,29	55 217 373,36	10 595	2 715 301

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

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма полученных взносов в бел. руб.		
		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	622	4 187	3 471	150 698,87	916 091,02	616 423,83
2.	Белнефтестрах	110	754	586	29 214,81	192 393,32	119 545,11
3.	ТАСК	65	461	363	21 372,22	136 044,84	85 259,36
4.	Промтрансинвест	80	483	441	21 190,76	125 772,93	96 586,73
5.	Белэксимгарант	71	275	188	23 965,62	82 978,13	50 552,88
6.	Белкоопстрах	22	116	118	7 012,20	30 941,52	25 889,45
ИТОГО		970	6 276	5 167	253 454,48	1 484 221,76	994 257,36

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

№	Страховая организация	Сумма выплаченного страхового возмещения в бел. руб.			Количество не-урегулированных страховых случаев	Количество действующих договоров на конец периода
		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		
1.	Белгосстрах	120 312,04	703 730,56	289 968,00	22	8 209
2.	Белнефтестрах	27 599,57	180 944,46	36 209,13	23	1 542
3.	ТАСК	20 412,70	217 015,20	67 388,56	28	812
4.	Промтрансинвест	25 020,35	110 870,47	79 418,58	30	942
5.	Белэксимгарант	23 215,9	49 951,03	52 293,49	8	522
6.	Белкоопстрах	13 282,68	43 356,98	52 320,34	5	253
ИТОГО		229 843,24	1 305 868,70	577 598,10	116	12 280

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

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма страховых взносов в EUR	Сумма поступивших взносов в бел. руб.		
		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	1 968	15 382	15 069	205 096	70 895,26	517 747,05	458 995,71
2.	Белэксимгарант	2 426	13 446	10 834	148 608	65 736,03	379 560,80	297 039,29
ИТОГО		4 394	28 828	25 903	353 704	136 631,29	897 307,85	756 035,00

№	Страховая организация	Количество выплат			Сумма выплаченного страхового возмещения в бел. руб.		
		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.
1.	Белгосстрах	1	26	21	3 376,35	32 293,38	64 162,29
2.	Белэксимгарант	3	16	11	4 966,42	13 521,69	10 101,63
ИТОГО		4	42	32	8 342,77	45 815,07	74 263,92

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

№	Страховая организация	Количество заключенных договоров			Сумма страховых взносов			
		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	всего в EUR (согласно тарифу)			всего в BYN
					за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	
1.	Белгосстрах	5 604	65 863	145 145	314 971	2 546 553	4 338 283	6 389 280,81
2.	Белнефтестрах	5 821	69 252	130 922	273 826	2 476 065	3 972 245	6 171 756,87
3.	ТАСК	3 930	45 001	95 124	313 496	2 326 766	3 534 759	5 850 450,90
4.	Промтрансинвест	4 369	42 499	73 572	297 036	2 204 356	3 010 774	5 572 812,77
5.	Белэксимгарант	2 984	36 993	74 178	104 307	1 161 993	2 215 617	2 879 039,72
6.	Белкоопстрах	2 016	24 454	53 823	107 143	876 538	1 555 715	2 192 649,83
ИТОГО		24 724	284 062	572 764	1 410 779	11 592 271	18 627 393	29 055 990,90

№	Страховая организация	Сумма заявленных убытков (сумма полученных требований) в евро			Сумма оплаченных требований в евро			Количество утраченных и испорченных бланков страховых сертификатов	
		за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за июнь	за весь период	за аналогичный период 2019 г.	за июнь	за весь период
1.	Белгосстрах	126 170,46	793 427,71	1 190 196,87	184 512,48	1 072 097,56	1 062 192,34	313	2 936
2.	Белнефтестрах	161 242,50	924 825,98	1 257 606,16	120 117,47	1 002 208,12	1 246 895,03	236	1 951
3.	ТАСК	134 988,25	1 218 278,52	1 272 480,29	334 029,40	1 506 040,73	1 418 299,20	243	2 100
4.	Промтрансинвест	133 332,76	1 272 871,95	1 007 427,94	239 368,66	1 202 209,97	953 790,51	252	2 096
5.	Белэксимгарант	54 103,97	435 624,69	406 985,42	45 167,12	332 086,58	263 069,60	167	1 146
6.	Белкоопстрах	52 935,04	335 110,81	305 184,19	54 720,87	362 542,54	272 858,73	167	1 496
ИТОГО		662 772,98	4 980 139,66	5 439 880,87	977 916,00	5 477 185,50	5 217 105,41	1 378	11 725

Источник: Белорусское бюро по транспортному страхованию

Беларусь & Мир

Костевич: «Минтруда прорабатывает механизмы продвижения добровольного пенсионного страхования»

Министерство труда и социальной защиты прорабатывает механизмы продвижения добровольного пенсионного страхования. Об этом сообщила сегодня Министр труда и социальной защиты Ирина Костевич, комментируя корреспонденту БЕЛТА Послание Президента белорусскому народу и Национальному собранию.



«В Беларуси действуют две системы: солидарная (распределительная) и накопительное добровольное пенсионное страхование. Накопительной системе уже 17 лет, но развивается она медленно. Сегодня у нас только около 5% занятых в экономике участвуют в добровольной накопительной системе», — сказала Ирина Костевич.

Проблему она видит в том, что такой формат пенсионного страхования носит в основном только корпоративный характер, когда компания страхует своих работников. «Хотелось бы, чтобы сами люди более активно участвовали», — пояснила она.

Выгода понятна: чем раньше человек войдет в эту систему, тем больше накопит дополнительного дохода к пенсии. «Вся политика страхования — это зона ответственности Министерства финансов. Есть ряд экономических стимулов, чтобы привлечь граждан к системе добровольного пенсионного страхования. Мы отработываем и новые механизмы, потому что понимаем: чтобы обеспечить достойную старость, которая включает и достойную пенсию, необходимо не только

государственное пенсионное обеспечение, т.е. солидарная система, но и накопительная, — добавила Ирина Костевич. — Поэтому максимально надо развивать пенсионную грамотность. Донести до людей информацию, чтобы добровольное пенсионное страхование получило новое развитие».

Она подчеркнула: движение в этом направлении не означает ликвидации солидарной системы. ■

Источник: belta.by

«А.М. Best» представил рейтинг крупнейших страховых и перестраховочных брокеров мира «Best Global Insurance Brokers»

«Marsh & McLennan» закрепила свое первое место в рейтинге «Best Global Insurance Brokers», по версии «Best's Review», с приобретением «Jardine Lloyd Thompson Group» в 2019 году. Общий доход «Marsh» вырос с \$14,95 млрд до \$17 млрд.

Второе место занял брокер «Aon» с общим доходом \$11 млрд. В пятерку лидеров, которые также сохранили свои позиции с прошлого года, входят «Willis Towers Watson» (\$9 млрд), «Arthur J. Gallagher & Co.» (\$7 млрд) и «Hub International» (\$2,4 млрд).

Большинство оставшихся страховых и перестраховочных брокеров поднялись как минимум на одну ступень из-за приобретения «JLT». Двумя наиболее активными участниками были «Acrisure LLC», которая поднялась с 11 на 9 место, и «EPIC Insurance Brokers & Consultants», которая дебютировала в прошлом году на 20 месте и заняла 18 место в рейтинге этого года.

«Acrisure» был назван самым активным брокером пятый год подряд в отчете по слияниям и поглощениям «Optis Partners». Каледонский брокер из Мичигана сообщил, что в 2019 году он сотрудничал со 100 агентствами.

«Optis Partners» сообщила, что половина из 10 самых активных брокеров завершила меньше сделок по слияниям и поглощениям в 2019 году, хотя количество сделок в отрасли увеличилось на 6 (до 649).

ТОП-20 крупнейших страховых и перестраховочных брокеров мира

Рейтинг 2019 г.	Рейтинг 2018 г.	Брокеры	Общий доход, 2019 г., млрд долл.
1	1	Marsh&McLennan Cos.	17,00
2	2	Aon Plc	11,00
3	3	Willis Towers Watson	9,04
4	4	Arthur J. Gallagher & Co.	7,00
5	5	Hub International Ltd.	2,40
6	7	Brown&Brown Inc.	2,39
7	6	Truist Insurance Holdings Inc.	2,27
8	9	Lockton Inc.	1,88
9	11	Acrisure LLC	1,88
10	10	USI Insurance Services	1,87
11	12	Alliant Insurance Services Inc.	1,58
12	13	NFP Corp.	1,46
13	14	AssuredPartners Inc.	1,43
14	15	AmWINS Group Inc.	1,30
15	16	CBIZ Inc.	0,948
16	17	Hyperion Insurance Group	0,942
17	18	The Ardonagh Group	0,885
18	20	EPIC Insurance Brokers&Consultants	0,737
19	19	AmeriTrust Group Inc.	0,622
20	--	Fanhua Inc.	0,532

Другие рейтинги слияний и поглощений в рейтинге 2019 года включают 74 сделки «Hub International», включая 13 канадских брокерских компаний; 23 приобретения «Brown & Brown» и 53 сделки «AssuredPartner».

«BB&T Insurance Holdings» стала «Truist Insurance Holdings» в 2019 году. «Truist» – это название объединенной компании, созданной в результате слияния «BB&T» и «SunTrust Bank».

Согласно заявлению эти две компании сотрудничали с «Interbrand», глобальным консультантом по бренду, чтобы возглавить разработку нового названия и фирменного стиля.

После своего последнего появления в рейтинге 2017 года «Fanhua» вернулся на 20-е место. Китайский брокер дебютировал в рейтинге 2009 года как «CNInsure». Изменение названия на «Fanhua» произошло в 2016 году. ■

Фориншурер

Количество проданных автомобилей в первом полугодии 2020 года: 27789 (-13,7% к 2019 году)

Количество проданных автомобилей в первом полугодии 2020 года



Объемы продаж брендов в первом полугодии 2020 года

Ранг	Бренд	Продажи
1	LADA	5735
2	Renault	4498
3	Geely	4350
4	Volkswagen	2868
5	Kia	2005
6	Hyundai	1830
7	GAZ	1364
8	Skoda	1319
9	Nissan	572
10	Toyota	548
11	YAZ	436
12	Ford	269
13	Mazda	243
14	BMW	233
15	Mercedes-Benz	218
16	Citroen	196
17	Peugeot	161
18	Land Rover	124
19	Audi	124
20	Haval	98
21	Volvo	97
22	Lexus	77
23	Шевроле-Нива	74
24	Chery	71
25	ZOTYE	62
26	Datsun	51
27	SUZUKI	40
28	Porsche	34
29	Subaru	29
30	Jaguar	25
31	Mitsubishi	15
32	Changan	14
33	MINI	8
34	Maserati	1
Итого:		27789

Источник: Автомобильная ассоциация «БAA»

Будни страховых детективов

Побороть мошенничество, как и коррупцию, невозможно. Но и не бороться с ним нельзя.

В этот раз в рамках рубрики «Профессия» освещаем работу сотрудников подразделений безопасности страховых компаний, которым в пору писать детективные рассказы, ведь выявление мошеннических схем в страховании требует редкой проницательности и железного терпения. Как-никак против страховщиков работают изобретательные, юридически подкованные граждане, а порой и целые организованные группы. Они прекрасно осведомлены о процедурах расследования нарушений, используют «тонкие места» в законодательстве, хорошо знакомы с порядком жизни силовых ведомств и границами их полномочий.

О том, как страховщики пытаются противостоять распространению недобросовестных практик в страховании, мы пообщались с начальником управления безопасности и внутреннего аудита БРУПЭИС «Белэксимгарант» **Виталием Видуком**, а также помощником генерального директора – начальником отдела по защите активов и информации ЗСАО «Ингосстрах» **Петром Шкуровым**.



Виталий Видук, начальник управления безопасности и внутреннего аудита БРУПЭИС «Белэксимгарант»

На Западе, по данным Всероссийского союза страховщиков, в среднем 20 % всех страховых выплат имеют признаки мошенничества, многие из которых недоказуемы. Насколько остра проблема страхового мошенничества в нашей стране?

Для БРУПЭИС «Белэксимгарант» профильными видами страхования являются страхование экспортных и

Страховое мошенничество не воспринимается обществом как преступление

финансовых рисков, что подразумевает работу с юридическими лицами. Думаю, что в этом направлении страховой деятельности процент страховых выплат с признаками мошенничества (не подтвержденного в уголовно-процессуальном порядке в силу объективных причин) незначительный. И, как правило, подобные риски минимизируются либо предотвращаются еще на стадии проработки проекта.

В то же время, что касается работы с другими видами страхования, где страхователями выступают физические лица, процент выплат с признаками мошенничества близок к данным Всероссийского союза страховщиков. Поэтому, проблема страхового мошенничества в Республике Беларусь, безусловно, тоже является актуальной.

На какие виды страхования в основном приходятся недобросовестные действия страхователей?

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории

Республики Беларусь, страхование наземных транспортных средств и медицинское страхование.

Насколько эффективно, на Ваш взгляд, организована сейчас борьба с мошенничеством на белорусском страховом рынке? Какие методы применяет ваша компания? Часты ли случаи выявления мошенничества?

На мой взгляд, борьба со страховым мошенничеством в Республике Беларусь организована на должном уровне.

Так, первичная проверка информации о возможном мошенничестве осуществляется непосредственно между сотрудниками управлений безопасности страховых компаний, которые работают в тесном контакте, что позволяет своевременно предупредить либо выявить попытку мошенничества.

В дальнейшем информация для проверки направляется в правоохранительные органы, где при наличии

достаточной компетенции исполнителей доводится до логического завершения.

Следует отметить, что в Республике Беларусь не исключены единичные мошеннические действия со стороны страхователя, однако они не носят системного характера.

В качестве примера можно привести страховые случаи по инсценированным дорожно-транспортным происшествиям, имевшие место несколько лет назад в различных областных центрах и г. Минске. Несмотря на явные признаки мошенничества, выявленные специалистами БРУПЭИС «Белэксимгарант» и других страховых организаций, участники ДТП для получения страховой выплаты представляли все необходимые документы от ГАИ и других заинтересованных инстанций (оценщики, свидетели и т. д.). В результате чего страховая организация вынуждена была выплачивать страховое возмещение. Кто на то время мог предположить, что в преступную деятельность вовлечены «оборотни в погонах»?

Однако, спустя некоторое время, МВД Республики Беларусь вскрыло схему, при которой участники «подставного ДТП» в сговоре с недобросовестными сотрудниками ГАИ, оценщиками, а в отдельных случаях и со страховыми агентами и другими лицами составляли заведомо ложные документы для получения страховых выплат.

В настоящее время правоохранительные органы расследуют уголовные дела по эпизодам, имевшим место в 2016–2018 годах и ранее, а подобного рода страховые случаи сведены к минимуму.

Цифровизация работает больше на пользу страховщикам или мошенникам?

Цифровизация в любой сфере жизнедеятельности человека, в том числе и страховании, неизбежна и призвана принести пользу как страховщикам, так и их клиентам. В то же время не исключены попытки кибермошенников попытаться нанести экономический ущерб страховой организации. В целях исключения предпосылок быть втянутыми в мошеннические схемы специалисты БРУПЭИС «Белэксимга-

рант» регулярно участвуют в семинарах с привлечением компетентных специалистов из правоохранительных органов и других структур, имеющих опыт противодействия подобным преступлениям.

Что Вы можете сказать о современной ситуации с мошенничеством в личном страховании?

На мой взгляд, ситуация с мошенничеством в личном страховании зависит от многих факторов, не последними из которых являются общее благосостояние граждан, правовая культура граждан, раскрываемость преступлений в страховой сфере, общественное мнение по поводу данных преступлений, освещение в средствах массовой информации фактов разоблачения страховых мошенников.

Не секрет, что общество не всегда воспринимает страховое мошенничество как серьезное преступление. В этой связи страхователь, злоупотребляя доверием страховщика (в частности агента при страховании личного автотранспорта), сообщает заведомо недостоверную информацию, что в конечном итоге приводит к наступлению страхового случая и страховой выплате.

Например, не имея на руках страховки на автотранспорт, виновник ДТП посредством мобильного приложения отправляет агенту, у которого длительное время страхуется, либо лично знаком и т. д., фото документов для оформления страхового свидетельства, и после оформления страховки в установленном законодательством порядке фиксируется ДТП. Аналогичным образом могут действовать мошенники при оформлении извещения о ДТП (европротокола).

Отдельные недобросовестные граждане могут прибегать к мошенническим действиям и в сфере медицинского страхования, используя тот факт, что забота о здоровье гражданина является краеугольным камнем социальной политики нашего государства и, соответственно, приоритетом для страховых компаний.

При организации работы по данному направлению сотрудники БРУПЭИС «Белэксимгарант» сталкивались с

попытками отдельных туристических фирм получить страховые выплаты мошенническим путем при страховании от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу на оздоровление белорусских подростков.

Так, в БРУПЭИС «Белэксимгарант» обратилась турфирма за возмещением медицинских расходов за лечение отдохнувших детей в Болгарии. Изучение представленных документов свидетельствовало, что из застрахованных 20 подростков более половины получили медицинскую помощь в одном и том же медицинском учреждении. В ходе общения сотрудников «Белэксимгарант» непосредственно с якобы болевшими детьми и их родителями было установлено, что фактически никто из них не болел. В дальнейшем руководство турфирмы, не желая придавать делу огласку, отказалось от попытки получения страховой выплаты, и имевшая признаки мошенничества схема была пресечена.

В целях исключения предпосылок к совершению страхового мошенничества в личном страховании со специалистами нашей страховой организации систематически проводятся методические занятия, на которых, в том числе, сообщается информация о наступлении возможных негативных правовых последствий для участников сделки.

Следует отметить, что подобные случаи для БРУПЭИС «Белэксимгарант» не системны, а вовлечение в мошеннические схемы наших специалистов, в первую очередь агентов, за последние годы единично.

Какая схема недобросовестного поведения сегодня наиболее часто встречается в корпоративном страховании?

Наши корпоративные клиенты, заботясь о своей репутации, как правило, не позволяют себе недобросовестное поведение в отношении БРУПЭИС «Белэксимгарант». В то же время не исключается человеческий фактор и возможны ситуации недобросовестного поведения со стороны отдельных работников корпоративных клиентов «Белэксимгарант».

Актуальна ли для белорусского рынка проблема соучастия в мошенничестве подрядчиков страховщика по предоставлению сервиса (СТО, ЛПУ)?

Для БРУПЭИС «Белэксимгарант», как и в целом для белорусского страхового рынка, проблема соучастия в мошенничестве подрядчиков страховщика остро не стоит. Это связано с тем, что все наши партнеры-подрядчики на виду, дорожат своей репутацией и находятся под «незримым» присмотром структур, наделенных правом ведения оперативно-розыскной деятельности.

Системы борьбы с мошенничеством в страховых компаниях существенно отстают от банковских. Банки сегодня автоматически анализируют риск заемщика, включая такие факторы, как прежние места работы и проживания, историю обращений в правоохранительные органы, касающихся этого лица, и ряд других источников информации. Как Вы относитесь к перспективе введения страхового скоринга – балльной системы оценки клиента при приеме на страхование?

Действительно, систему борьбы с мошенничеством в страховых компаниях и в целом на государственном уровне можно совершенствовать. Возможно, и путем введения в перспективе страхового скоринга. Но, как минимум, это можно сделать путем более тесного взаимодействия служб безопасности страховых организаций, банков и правоохранительных органов. ■



Петр Шкуров,
помощник генерального директора –
начальник отдела по защите активов и
информации ЗСАО «Ингосстрах»

На Западе, по данным Всероссийского союза страховщиков, в среднем 20 % всех страховых выплат имеют признаки мошенничества, многие из которых недоказуемы. Насколько остра проблема страхового мошенничества в нашей стране?

В Западной Европе и Америке проблемам мошенничества в страховании уделяется большое внимание: благодаря действиям федеральных властей случаи мошенничества как со стороны страховщиков, так и со стороны страхователей, тщательно

Наш девиз: «Платить всегда, а уже потом разбираться»

отслеживаются и в большинстве своем жестко пресекаются.

На российском рынке страховых услуг ежегодно наблюдается тенденция по увеличению количества страховых выплат, имеющих признаки страхового мошенничества, при этом часть из них совершается с участием представителей страховых компаний.

Страховое мошенничество в нашей республике не имеет таких масштабов, как в РФ, но в то же время нельзя не заметить, как в последнее время возрастает количество фактов «постановочных» страховых случаев. В нашей компании уделяется большое внимание этому направлению работы, что позволяет минимизировать финансовые потери от действий страховых мошенников.

На какие виды страхования в основном приходятся недобросовестные действия страхователей?

Если можно так сказать, то «передовой опыт» страхового мошенничества к нам приходит именно из Российской Федерации, особенно это заметно при страховании автотранспортных средств по автокаско.

Зачастую постановочные варианты ДТП происходят совместно с участием

граждан РФ и граждан РБ, проживающих в районах, граничащих с территорией России. Создаются устойчивые группы, которые действуют на сопредельных территориях и «промышленят» кражами автотранспортных средств, и зачастую они работают под заказ угона дорогих автомашин представительского класса. При работе по таким случаям мы взаимодействуем с представителями правоохранительных органов. Например, был случай с угоном автомашины из национального аэропорта «Минск». В ходе мероприятий, проведенных совместно с сотрудниками уголовного розыска отдела внутренних дел на воздушном транспорте, нами было установлено, что данный автомобиль был похищен гражданином РФ, проживающим в г. Санкт-Петербурге, который специально прилетел самолетом в аэропорт, где взял напрокат автомашину и уехал на ней в г. Санкт-Петербург. Совместная работа дала результат – прошло немного времени, и он уже давал признательные показания сотрудникам милиции и указал местонахождение угнанного автомобиля.

Что Вы можете сказать о современной ситуации с мошенничеством в личном страховании?

К сожалению, здесь также наблюдаются негативные тенденции, особенно

в страховании граждан от несчастных случаев. Приведу один пример с клиентом, который в течение года неоднократно заявлял о переломе фаланг пальцев рук. Позже выяснилось, что гражданин поставил получение страховых выплат на поток, с аналогичными переломами он около двух десятков раз обращался в другие страховые организации. Причем в каждом случае страхователь приносил рентгенограмму и заключение врачей о переломе, т. е. никаких оснований для отказа в выплате не было. Наши коллеги обращались в правоохранительные органы, но получили ответ об отсутствии в его действиях состава преступления. То есть в данном направлении страхования сложно доказать прямой умысел, если не зафиксирован факт умышленного причинения вреда здоровью. Но это не значит, что мы не работаем по таким случаям, даже в этой ситуации проведенная работа дала положительный результат. В итоге человек понял, что его действия рано или поздно могут привести на скамью подсудимых и пропал из поля зрения страховщиков. Для нас не главное привлечение к уголовной ответственности. В данном случае отказ от дальнейших противоправных действий может быть лучшим результатом работы.

Насколько эффективно, на Ваш взгляд, организована сейчас борьба с мошенничеством на белорусском страховом рынке? Какие методы применяет ваша компания? Часты ли случаи выявления мошенничества?

Следует отметить, что в РФ правоохранители в работе со страховым мошенничеством идут с некоторым опережением. В 2012 г. в России Федеральным законом в Уголовный кодекс была введена ст. 159.5 «Мошенничество в сфере страхования», на основании которой на полицию возлагаются полномочия, направленные на выявление данного вида преступления. В уголовном законодательстве РФ такого отдельного состава преступления нет, все поглощено одним общим составом ст. 209 УК РФ «Мошенничество», что создает определенные трудности при сборе и оценке материалов при доказывании факта страхового мошенничества.

В большинстве случаев инициатором выявления и документирования противоправной деятельности страховых мошенников все-таки выступают страховые компании, по материалам которых впоследствии возбуждаются и расследуются уголовные дела.

Конечно, имеют место случаи, когда работа с правоохранителями не всегда имеет положительный результат, или требуется довольно длительное время, чтобы выйти на реальное решение вопроса. Но в данном случае наш девиз: *«Платить всегда, а уже потом разбираться»*. Так, порой при наличии подозрений на страховое мошенничество мы начинаем собирать доказательную базу, и, не доводя дело до суда, предоставляем собранные материалы заявителю. И иногда уже на этом этапе заявитель отказывается от своих притязаний, понимая, что дальнейшее разбирательство может закончиться в суде. С большей долей уверенности можно сказать, что впоследствии такой клиент уже вряд ли поддастся соблазну вновь обмануть страховщика. Поэтому часто наша работа не только позволяет минимизировать финансовые потери, но и является отличной профилактикой страхового мошенничества.

Также в работе по страховым случаям нашей компании большое содействие оказывают сотрудники головного офиса ДАиЗИ СПАО «Ингосстрах» (г. Москва) и его территориальных отделений, расположенных практически во всех регионах РФ.

В России, в отличие от нас, страховщики имеют открытый доступ к сведениям о ДТП, некоторым судебным решениям и т. д. В этом плане ситуацию у нас можно охарактеризовать как «информационный вакуум», что является серьезной проблемой, и для ее решения нужен комплексный подход. Ведь в этом заинтересованы все стороны процесса: страховые компании хотят минимизировать финансовые потери, а правоохранители заинтересованы в раскрытии преступлений.

Но в целом, если говорить о состоянии и возможностях страховых компаний по вопросам противодействия проявлениям страхового мошенничества, можно сказать, что эта работа в последние 3–5 лет заметно активизировалась. И здесь не последнюю роль

сыграло то, что руководители страховых компаний стали более ответственно подходить к рассмотрению вопросов, связанных с безопасностью и ролью сотрудников, на которых возложены эти функции.

Одновременно хочу отметить, что между сотрудниками, отвечающими за безопасность работы страховых компаний, налажено хорошее взаимодействие по всем вопросам, в том числе и по противодействию страховому мошенничеству. Это, в свою очередь, дает положительный результат и в некоторых случаях помогает выявлять лиц, склонных к противоправной деятельности в сфере оказания страховых услуг, еще на предварительной стадии заключения договора страхования.

Проводимая в этом направлении работа показывает, что ежегодно на скамье подсудимых оказываются лица, которые решили обогатиться за счет страховых компаний, а вернее, за счет добросовестных страхователей, часть взносов которых идет на страховые выплаты лицам, которые устраивают постановочные ДТП, наносят умышленный вред своему здоровью и др. Хотелось бы предупредить таких граждан, что рано или поздно произойдет такой момент, и они могут пополнить статистику лиц, осужденных за совершение правонарушений, связанных со страхованием.

В то же время хочу отметить, что в ЗСАО «Ингосстрах» уважительно и с вниманием относятся к каждому, кто обращается в нашу компанию, и мы стараемся сделать все, чтобы наши страхователи остались довольными комплексом предлагаемых нами страховых услуг. Всегда и во всем идем навстречу нашим добросовестным клиентам.

Системы борьбы с мошенничеством в страховых компаниях существенно отстают от банковских. Банки сегодня автоматически анализируют риск заемщика, включая такие факторы, как прежние места работы и проживания, историю обращений в правоохранительные органы, касающихся этого лица, и ряд других источников информации.

Как Вы относитесь к перспективе введения страхового скоринга – балльной системы оценки клиента при приеме на страхование?

Да, направление перспективное, но пока, к сожалению, сложно осуществимое. У банков более богатый опыт по обеспечению собственной безопасности, нежели у страховых организаций. Во-первых, банки имеют доступ к некоторым базам данных, что существенно облегчает работу по сбору и обмену информации о клиенте. Страховым же компаниям, особенно частным, приходится везде самостоятельно договариваться, проверять все, так сказать, вручную, что существенно осложняет процесс.

Во-вторых, банкам на первоначальных этапах было проще определить критерии, по которым бы оценивалась платежеспособность клиента, например, если у клиента высокая зарплата – он получает 5 баллов, имеет возраст до 60 лет – тоже 5 баллов. У нас же не совсем корректно оценивать надежность клиента по данным параметрам, клиенты приходят разные, и, допустим, в одной страховой компании страхователь «наследил» и считается уже нежелательным клиентом, но потом, попадая, условно, к нам, он может в течение нескольких лет не приносить никаких существенных убытков, которые можно было бы охарактеризовать как предумышленные.

Поэтому, конечно, пока о введении в Беларуси балльной системы оценки страхователей сложно говорить, но, на мой взгляд, рано или поздно мы к этому придем.

В общем, необходимо внедрение и применение новых методов, технологий в области страхования, в том числе с использованием передового опыта европейских стран и стран американских континентов. И все это должно быть в первую очередь направлено на улучшение качества обслуживания имущественных интересов страхователя, а также возможности обеспечения «выживаемости» страховых компаний в условиях возрастающей конкуренции на рынке оказания страховых услуг. ■

Динамика страховых взносов по итогам 1 и 2 кварталов 2020 г.

№ п/п	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 2 кв. 2020 г., тыс. долларов США	Страховые взносы за 1 кв. 2020 г., тыс. долларов США	Темп прироста, %
1	Белгосстрах	70 930,7	74 725,1	-5,1
2	ЗАСО «Белнефтестрах»	10 890,2	15 321,4	-28,9
3	ЗАСО «Промтрансинвест»	10 661,4	18 106,5	-41,1
4	ЗАСО «ТАСК»	9 881,0	11 791,6	-16,2
5	«Белэксимгарант»	8 739,9	8 697,5	0,5
6	ЗАО «СК "Белросстрах"»	3 926,7	4 015,6	-2,2
7	СООО «Белкоопстрах»	3 572,7	4 810,7	-25,7
8	СБА ЗАСО «Купала»	2 085,1	2 764,4	-24,6
9	ЗАО «СК "ЭРГО"»	1 998,6	2 392,4	-16,5
10	ЗСАО «Ингосстрах»	1 487,5	1 258,7	18,2
11	УСП «БелВЭБ Страхование»	1 185,7	1 644,4	-27,9
12	ЗАСО «Имклива Иншуранс»	1 052,4	2 005,1	-47,5
13	ЗАСО «КЕНТАВР»	938,4	1 948,7	-51,8
Итого по страхованию не-жизни		127 350,3	149 482,1	-14,8
14	Государственное предприятие «Стравита»	12 831,7	14 865,2	-13,7
15	СООО «ПриорЛайф»	6 552,5	5 678,1	15,4
Итого по страхованию жизни		19 384,2	20 543,3	-5,6
16	Государственное предприятие «Белорусская национальная перестраховочная организация»	7 312,3	12 058,2	-39,4
ИТОГО		154 046,8	182 083,6	-15,4

* показатели рассчитаны с учетом среднего официального курса белорусского рубля к доллару США, установленного Национальным банком Республики Беларусь в анализируемых периодах.

По данным Министерства финансов Республики Беларусь

Добровольное комплексное страхование

Страховые взносы

В 2019 году объем взносов по добровольному комплексному страхованию составил 13 206,4 тыс. руб., или 1,5 % от общей суммы взносов по добровольному страхованию.

Доля страховых взносов по договорам, заключенным с физическими лицами, составляет 77,3 %, с юридическими, соответственно – 22,7 %.

В структуре начисленных взносов по добровольному комплексному страхованию очевидное лидерство занимает страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей с долей 73,0 %.

Договоры страхования

Всего по добровольному комплексному страхованию за 2019 год заключе-

но 266 514 договоров, доля договоров с физическими лицами – 98,8 %.

Средняя страховая сумма по договору страхования имущества и гражданской ответственности его пользователей с физическим лицом в 2019 году составила 7,0 тыс. руб.; страхования домовладений (строений) и гражданской ответственности его пользователей и болезней на время поездки за границу – 10,7 тыс. руб.; страхования безопасности и гражданской ответственности велосипедистов, риска утраты велосипеда – 1,3 тыс. руб.

Средняя страховая сумма по договору страхования имущества и гражданской ответственности его пользователей с юридическим лицом в 2019 году составила 111,6 тыс. руб., страхования домовладений (строений) и гражданской ответственности его пользователей и болезней на время поездки за границу – 73,2 тыс. руб.

Страховые выплаты

Всего в 2019 году по добровольному комплексному страхованию было произведено 8 856 выплат на сумму 3 414,5 тыс. руб. Уровень выплат в целом составил 25,9 %. Доля выплат физическим лицам составила 89,1 % от общего объема выплат по добровольному комплексному страхованию.

Уровень выплат по видам комплексного страхования сложился следующий:

- страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей – 30,7 %;
- страхование имущества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и гражданской ответственности его пользователей – 6,4 %;

Таблица 1. Страховые взносы по добровольному комплексному страхованию

Вид страхования	Начислено взносов в 2019 г., тыс. руб.		
	Всего	по договорам с физическими лицами	по договорам с юридическими лицами
Страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей	9 637,1	8 889,6	747,5
Страхование имущества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и гражданской ответственности его пользователей	1 272,6	0,0	1 272,6
Страхование домовладений (строений) и гражданской ответственности его пользователей	449,9	445,5	4,4
Страхование багажа, расходов в связи с отменой (изменением сроков) поездки, гражданской ответственности граждан, временно выезжающих за границу	78,2	1,4	76,8
Страхование безопасности и гражданской ответственности велосипедистов, риска утраты велосипеда	1,9	1,9	0,0
Прочие виды комплексного страхования	1 766,7	864,3	902,4
ВСЕГО	13 206,4	10 202,7	3 003,7

Рис. 1. Структура взносов по добровольному комплексному страхованию.



Таблица 2. Структура заключенных договоров по добровольному комплексному страхованию

Вид страхования	Заключено договоров в 2019 г., единиц		
	всего	с физическими лицами	с юридическими лицами
Страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей	237 594	236 142	1 452
Страхование домовладений (строений) и гражданской ответственности его пользователей	7 098	7 092	6
Страхование багажа, расходов в связи с отменой (изменением сроков) поездки, гражданской ответственности граждан, временно выезжающих за границу	985	70	915
Страхование безопасности и гражданской ответственности велосипедистов, риска утраты велосипеда	48	48	0
Прочие виды комплексного страхования	20 789	20 007	782
ВСЕГО	266 514	263 359	3 155

Таблица 3. Структура страховых выплат по добровольному комплексному страхованию

Вид страхования	Выплачено в 2019 г., тыс. руб.		
	всего	по договорам с физическими лицами	по договорам с юридическими лицами
Страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей	2 958,9	2 667,8	291,1
Страхование имущества юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и гражданской ответственности его пользователей	81,7	0,0	81,7
Страхование домовладений (строений) и гражданской ответственности его пользователей	66,0	66,0	0,0
Страхование багажа, расходов в связи с отменой (изменением сроков) поездки, гражданской ответственности граждан, временно выезжающих за границу	0,3	0,0	0,3
Страхование безопасности и гражданской ответственности велосипедистов, риска утраты велосипеда	0,2	0,2	0,0
Прочие виды комплексного страхования	307,4	307,1	0,3
ВСЕГО	3 414,5	3 041,1	373,4

Таблица 4. Структура страховых случаев по добровольному комплексному страхованию

Вид страхования	Кол-во выплат в 2019 году	В том числе по причине нанесения ущерба			
		имуществу		прочие	возврат страховых взносов
		застрахованного лица	третьих лиц		
Страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей	7 913	6 106	1 542	13	252
Страхование домовладений (строений) и гражданской ответственности его пользователей	191	169	8	0	14
Страхование багажа, расходов в связи с отменой (изменением сроков) поездки, гражданской ответственности граждан, временно выезжающих за границу	3	3	0	0	0
Страхование безопасности и гражданской ответственности велосипедистов, риска утраты велосипеда	1	1	0	0	0
Прочие виды комплексного страхования	748	561	155	5	27
ВСЕГО	8 856	6 840	1 705	18	293

• страхование домовладений (строений) и гражданской ответственности его пользователей – 14,7 %;

• страхование багажа, расходов в связи с отменой (изменением сроков) поездки, гражданской ответственности

сти граждан, временно выезжающих за границу – 0,4 %;

• страхование безопасности и гражданской ответственности велосипедистов, риска утраты велосипеда – 10,6 %;

• прочие виды комплексного страхования – 17,4 %. ■

*Материал подготовила
Евгения Шанина*



Statistics

ИТОГИ

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

№	Страховая организация	Начислено взносов за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Доля на рынке, %
1	Белгосстрах	1 751,3	4 203,3	0,4	22,4
2	Купала	1 554,8	2 116,0	0,7	19,9
3	Промтрансинвест	1 061,5	2 121,7	0,5	13,6
4	Белнефтестрах	808,0	1 661,9	0,5	10,3
5	ТАСК	777,9	1 440,7	0,5	9,9
6	ЭРГО	571,4	1 100,5	0,5	7,3
7	Белкоопстрах	381,4	852,8	0,4	4,9
8	Белросстрах	304,6	781,1	0,4	3,9
9	Белэксимгарант	242,6	442,7	0,5	3,1
10	Имклива Иншуранс	242,2	252,6	1,0	3,1
11	Кентавр	63,1	136,6	0,5	0,8
12	БелВЭБ Страхование	38,4	108,8	0,4	0,5
13	Ингосстрах	22,3	81,4	0,3	0,3
ИТОГО:		7 819,5	15 300,1	0,5	100,0

№	Страховая организация	Кол-во застрахованных лиц за I полугодие 2020 г.	Кол-во застрахованных лиц за I полугодие 2019 г.	Рост кол-ва застрахованных лиц	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2019 г., тыс. руб.
1	Белгосстрах	78 952	264 679	-185 727	1 988,6	2 354,6
2	Купала	80 993	158 932	-77 939	1 020,2	842,0
3	Промтрансинвест	47 396	118 969	-71 573	886,7	854,4
4	Белнефтестрах	37 487	102 854	-65 367	494,9	460,6
5	ТАСК	29 166	76 926	-47 760	397,3	343,9
6	ЭРГО	27 426	59 027	-31 601	345,0	445,4
7	Белкоопстрах	65 253	80 847	-15 594	193,6	168,4
8	Белросстрах	10 979	35 553	-24 574	332,9	406,4
9	Белэксимгарант	10 133	24 430	-14 297	253,1	170,5
10	Имклива Иншуранс	10 512	20 591	-10 079	116,0	104,3
11	Кентавр	2 513	6 355	-3 842	15,8	45,5
12	БелВЭБ Страхование	1 148	4 446	-3 298	13,8	30,8
13	Ингосстрах	1 087	3 533	-2 446	14,0	17,0
ИТОГО:		403 045	957 142	-554 097	6 071,9	6 243,8

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

№	Страховая организация	Темпы роста к I полугодию 2019 г., раз	Кол-во выплат за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за I полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за I полугодие 2020 г., %	Уровень выплат за I полугодие 2019 г., %
1	Белгосстрах	0,8	3 241	4 288	-1 047	113,5	56,0
2	Купала	1,2	3 673	3 162	511	65,6	39,8
3	Промтрансинвест	1,0	1 272	1 755	-483	83,5	40,3
4	Белнефтестрах	1,1	636	1 180	-544	61,3	27,7
5	ТАСК	1,2	284	553	-269	51,1	23,9
6	ЭРГО	0,8	508	1 055	-547	60,4	40,5
7	Белкоопстрах	1,1	268	477	-209	50,8	19,7
8	Белросстрах	0,8	432	539	-107	109,3	52,0
9	Белэксимгарант	1,5	114	125	-11	104,3	38,5
10	Имклива Иншуранс	1,1	225	315	-90	47,9	41,3
11	Кентавр	0,3	44	133	-89	25,0	33,3
12	БелВЭБ Страхование	0,4	15	16	-1	35,9	28,3
13	Ингосстрах	0,8	16	30	-14	62,8	20,9
ИТОГО:		1,0	10 728	13 628	-2 900	77,7	40,8

Добровольное страхование медицинских расходов

№	Страховая организация	Начислено взносов за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц за I полугодие 2020 г.	Кол-во застрахованных лиц за I полугодие 2019 г.
1	Белгосстрах	27 450,0	26 312,3	1,0	33,8	134 201	147 334
2	Белнефтестрах	24 774,9	19 259,7	1,3	30,6	171 734	142 902
3	Промтрансинвест	5 745,1	5 815,3	1,0	7,1	20 729	23 132
4	Имклива Иншуранс	5 293,8	6 812,1	0,8	6,5	17 045	26 991
5	Белэксимгарант	4 698,8	3 906,4	1,2	5,8	25 127	18 216
6	Белкоопстрах	3 627,7	2 129,5	1,7	4,5	9 049	7 053
7	Кентавр	1 735,7	1 807,3	1,0	2,1	5 136	6 130
8	Белросстрах	1 670,8	1 491,7	1,1	2,1	1 955	1 866
9	БелВЭБ Страхование	1 609,9	1 571,6	1,0	2,0	3 563	4 271
10	ТАСК	1 452,4	1 420,3	1,0	1,8	3 944	3 509
11	Купала	1 438,5	685,0	2,1	1,8	2 297	2 711
12	Ингосстрах	1 315,5	777,2	1,7	1,6	1 940	1 298
13	ЭРГО	281,3	22,7	12,4	0,3	383	25
Итого		81 094,4	72 011,1	1,1	100,0	397 103	385 438

№	Страховая организация	Рост кол-ва застрахованных лиц	Средний взнос за I полугодие 2020 г., руб.	Средний взнос за I полугодие 2019 г., руб.	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за I полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к I полугодю 2019 г., раз	Кол-во выплат за I полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за I полугодие 2019 г., ед.
1	Белгосстрах	-13 133	204,5	178,6	18 482,5	15 068,3	1,2	376 579	334 559
2	Белнефтестрах	28 832	144,3	134,8	11 305,8	9 390,9	1,2	255 818	204 563
3	Промтрансинвест	-2 403	277,2	251,4	4 797,9	4 455,0	1,1	83 492	77 839
4	Имклива Иншуранс	-9 946	310,6	252,4	1 903,2	1 547,6	1,2	19 495	14 537
5	Белэксимгарант	6 911	187,0	214,4	3 537,2	3 754,4	0,9	71 511	72 363
6	Белкоопстрах	1 996	400,9	301,9	2 242,4	1 742,1	1,3	27 919	20 532
7	Кентавр	-994	337,9	294,8	908,9	650,5	1,4	11 223	8 576
8	Белросстрах	89	854,6	799,4	917,8	899,3	1,0	11 563	11 526
9	БелВЭБ Страхование	-708	451,8	368,0	903,6	452,5	2,0	13 353	7 724
10	ТАСК	435	368,3	404,8	1 193,7	958,0	1,2	32 739	26 584
11	Купала	-414	626,3	252,7	427,8	719,0	0,6	9 128	10 873
12	Ингосстрах	642	678,1	598,8	726,3	558,9	1,3	10 132	8 014
13	ЭРГО	358	734,5	908,0	339,0	0,0	-	5 296	0
Итого		11 665	204,2	186,8	47 686,1	40 196,5	1,2	928 248	797 690

Добровольное страхование медицинских расходов

№	Страховая организация	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 1 полугодие 2020 г., %	Уровень выплат за 1 полугодие 2019 г., %	Средняя выплата за 1 полугодие 2020 г., руб.	Средняя выплата за 1 полугодие 2019 г., руб.	Частота выплат за 1 полугодие 2020 г.	Частота выплат за 1 полугодие 2019 г.
1	Белгосстрах	42 020	67,3	57,3	49,1	45,0	2,81	2,27
2	Белнефтестрах	51 255	45,6	48,8	44,2	45,9	1,49	1,43
3	Промтрансинвест	5 653	83,5	76,6	57,5	57,2	4,03	3,36
4	Имклива Иншуранс	4 958	36,0	22,7	97,6	106,5	1,14	0,54
5	Белэксимгарант	-852	75,3	96,1	49,5	51,9	2,85	3,97
6	Белкоопстрах	7 387	61,8	81,8	80,3	84,8	3,09	2,91
7	Кентавр	2 647	52,4	36,0	81,0	75,9	2,19	1,40
8	Белросстрах	37	54,9	60,3	79,4	78,0	5,91	6,18
9	БелВЭБ Страхование	5 629	56,1	28,8	67,7	58,6	3,75	1,81
10	ТАСК	6 155	82,2	67,5	36,5	36,0	8,30	7,58
11	Купала	-1 745	29,7	105,0	46,9	66,1	3,97	4,01
12	Ингосстрах	2 118	55,2	71,9	71,7	69,7	5,22	6,17
13	ЭРГО	5 296	120,5	0,0	64,0	-	13,83	0,00
Итого		130 558	58,8	55,8	51,4	50,4	2,34	2,07

Добровольное страхование наземных транспортных средств физических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов за 1 полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 1 полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 1 полугодию 2019 года, раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 1 полугодие 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 1 полугодие 2019 г., ед.
1	Белгосстрах	20 145,9	19 837,9	1,0	41,0	19 847	20 963
2	Белросстрах	6 809,4	7 239,9	0,9	13,9	3 866	4 079
3	Промтрансинвест	4 742,8	4 706,1	1,0	9,6	3 438	3 535
4	Кентавр	3 222,8	3 290,3	1,0	6,6	2 848	2 695
5	ТАСК	3 062,4	3 035,6	1,0	6,2	2 444	2 510
6	Ингосстрах	2 629,9	1 974,9	1,3	5,4	1 613	1 303
7	Купала	2 390,2	2 472,8	1,0	4,9	1 588	1 836
8	Белнефтестрах	1 736,1	1 362,8	1,3	3,5	1 463	1 104
9	ЭРГО	1 580,5	1 803,0	0,9	3,2	698	923
10	Белкоопстрах	1 507,1	727,2	2,1	3,1	1 338	583
11	Имклива Иншуранс	842,2	291,1	2,9	1,7	640	179
12	БелВЭБ Страхование	405,5	555,8	0,7	0,8	270	415
13	Белэксимгарант	77,7	67,1	1,2	0,2	75	68
ИТОГО:		49 152,5	47 364,5	1,0	100,0	40 128	40 193

№	Страховая организация	Рост кол-ва договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения за 1 полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 1 полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 1 полугодию 2019 года, раз
1	Белгосстрах	-1 116	14 872,5	10 416,1	1,4
2	Белросстрах	-213	3 899,5	3 847,2	1,0
3	Промтрансинвест	-97	2 779,7	3 032,0	0,9
4	Кентавр	153	2 373,2	1 594,9	1,5
5	ТАСК	-66	2 191,1	1 827,1	1,2
6	Ингосстрах	310	1 213,2	1 461,2	0,8
7	Купала	-248	1 603,0	975,7	1,6
8	Белнефтестрах	359	854,4	591,9	1,4
9	ЭРГО	-225	955,0	1 224,4	0,8
10	Белкоопстрах	755	676,4	590,7	1,1
11	Имклива Иншуранс	461	497,8	129,8	3,8
12	БелВЭБ Страхование	-145	355,9	356,0	1,0
13	Белэксимгарант	7	52,8	45,4	1,2
ИТОГО:		-65	32 324,5	26 092,4	1,2

Добровольное страхование наземных транспортных средств физических лиц

№	Страховая организация	Кол-во выплат за 1 полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 1 полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 1 полугодие 2020 г., %	Уровень выплат за 1 полугодие 2019 г., %
1	Белгосстрах	12 492	9 349	3 143	73,8	52,5
2	Белросстрах	2 501	2 634	-133	57,3	53,1
3	Промтрансинвест	2 346	2 782	-436	58,6	64,4
4	Кентавр	1 658	1 300	358	73,6	48,5
5	ТАСК	1 964	1 823	141	71,5	60,2
6	Ингосстрах	758	1 035	-277	46,1	74,0
7	Купала	1 047	843	204	67,1	39,5
8	Белнефестрах	600	526	74	49,2	43,4
9	ЭРГО	573	764	-191	60,4	67,9
10	Белкоопстрах	494	409	85	44,9	81,2
11	Имклива Иншуранс	337	117	220	59,1	44,6
12	БелВЭБ Страхование	239	359	-120	87,8	64,1
13	Белэксимгарант	41	54	-13	68,0	67,7
ИТОГО:		25 050	21 995	3 055	65,8	55,1

№	Страховая организация	Средний взнос за 1 полугодие 2020 г., руб.	Средний взнос за 1 полугодие 2019 г., руб.	Частота страховых выплат по 1 договору за 1 полугодие 2020 г.	Частота страховых выплат по 1 договору за 1 полугодие 2019 г.	Средняя выплата за 1 полугодие 2020 г., руб.	Средняя выплата за 1 полугодие 2019 г., руб.
1	Белгосстрах	1 015,1	946,3	0,63	0,45	1 190,6	1 114,1
2	Белросстрах	1 761,4	1 774,9	0,65	0,65	1 559,2	1 460,6
3	Промтрансинвест	1 379,5	1 331,3	0,68	0,79	1 184,9	1 089,9
4	Кентавр	1 131,6	1 220,9	0,58	0,48	1 431,4	1 226,8
5	ТАСК	1 253,0	1 209,4	0,80	0,73	1 115,6	1 002,2
6	Ингосстрах	1 630,4	1 515,7	0,47	0,79	1 600,5	1 411,8
7	Купала	1 505,2	1 346,8	0,66	0,46	1 531,0	1 157,4
8	Белнефестрах	1 186,7	1 234,4	0,41	0,48	1 424,0	1 125,3
9	ЭРГО	2 264,3	1 953,4	0,82	0,83	1 666,7	1 602,6
10	Белкоопстрах	1 126,4	1 247,3	0,37	0,70	1 369,2	1 444,3
11	Имклива Иншуранс	1 315,9	1 626,3	0,53	0,65	1 477,2	1 109,4
12	БелВЭБ Страхование	1 501,9	1 339,3	0,89	0,87	1 489,1	991,6
13	Белэксимгарант	1 036,0	986,8	0,55	0,79	1 287,8	840,7
ИТОГО:		1 224,9	1 178,4	0,62	0,55	1 290,4	1 186,3

Добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов за 1 полугодие 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 1 полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 1 полугодю 2019 года, раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 1 полугодие 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 1 полугодие 2019 г., ед.
1	Белгосстрах	18 951,5	17 597,6	1,1	24,8	16 609	17 019
2	Промтрансинвест	14 972,0	12 219,7	1,2	19,6	11 663	9 735
3	ТАСК	14 799,6	14 069,0	1,1	19,4	11 854	11 839
4	Белросстрах	6 366,1	6 256,9	1,0	8,3	2 863	2 825
5	ЭРГО	6 017,1	6 061,0	1,0	7,9	2 188	2 951
6	Белнефестрах	3 847,8	3 319,4	1,2	5,0	12 104	9 732
7	Белкоопстрах	2 840,9	2 142,9	1,3	3,7	2 927	2 324
8	Купала	2 151,1	1 888,5	1,1	2,8	1 390	1 370
9	БелВЭБ Страхование	2 117,6	2 090,1	1,0	2,8	1 258	1 284
10	Белэксимгарант	1 980,7	1 334,4	1,5	2,6	1 695	1 379
11	Кентавр	1 127,3	1 151,6	1,0	1,5	804	821
12	Ингосстрах	1 037,6	731,2	1,4	1,4	676	446
13	Имклива Иншуранс	151,0	97,3	1,6	0,2	68	44
ИТОГО:		76 360,3	68 959,6	1,1	100,0	66 099	61 769

Добровольное страхование наземных транспортных средств юридических лиц

№	Страховая организация	Рост кол-ва договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения за 1 полугодие 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 1 полугодие 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 1 полугодю 2019 года, раз
1	Белгосстрах	-410	15 210,5	13 901,3	1,1
2	Промтрансинвест	1 928	11 041,8	9 199,9	1,2
3	ТАСК	15	14 021,5	12 663,4	1,1
4	Белросстрах	38	4 136,0	3 495,8	1,2
5	ЭРГО	-763	4 758,0	4 911,3	1,0
6	Белнефтестрах	2 372	2 640,4	2 994,8	0,9
7	Белкоопстрах	603	2 152,3	1 779,5	1,2
8	Купала	20	1 350,5	865,0	1,6
9	БелВЭБ Страхование	-26	1 905,1	1 817,1	1,0
10	Белэксимгарант	316	1 324,5	704,4	1,9
11	Кентавр	-17	859,2	718,1	1,2
12	Ингосстрах	230	538,3	543,0	1,0
13	Имклива Иншуранс	24	192,7	84,4	2,3
ИТОГО:		4 330	60 130,8	53 678,0	1,1

№	Страховая организация	Кол-во выплат за 1 полугодие 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 1 полугодие 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 1 полугодие 2020 г., %	Уровень выплат за 1 полугодие 2019 г., %
1	Белгосстрах	7 895	7 472	423	80,3	79,0
2	Промтрансинвест	6 320	6 526	-206	73,7	75,3
3	ТАСК	7 915	7 730	185	94,7	90,0
4	Белросстрах	2 199	2 227	-28	65,0	55,9
5	ЭРГО	2 075	2 643	-568	79,1	81,0
6	Белнефтестрах	1 585	1 617	-32	68,6	90,2
7	Белкоопстрах	1 238	1 398	-160	75,8	83,0
8	Купала	696	673	23	62,8	45,8
9	БелВЭБ Страхование	730	920	-190	90,0	86,9
10	Белэксимгарант	696	478	218	66,9	52,8
11	Кентавр	479	472	7	76,2	62,4
12	Ингосстрах	277	306	-29	51,9	74,3
13	Имклива Иншуранс	85	28	57	127,6	86,7
ИТОГО:		32 190	32 490	-300	78,7	77,8

№	Страховая организация	Средний взнос за 1 полугодие 2020 г., руб.	Средний взнос за 1 полугодие 2019 г., руб.	Частота страховых выплат по 1 договору за 1 полугодие 2020 г.	Частота страховых выплат по 1 договору за 1 полугодие 2019 г.	Средняя выплата за 1 полугодие 2020 г., руб.	Средняя выплата за 1 полугодие 2019 г., руб.
1	Белгосстрах	1 141,0	1 034,0	0,48	0,44	1 926,6	1 860,5
2	Промтрансинвест	1 283,7	1 255,2	0,54	0,67	1 747,1	1 409,7
3	ТАСК	1 248,5	1 188,4	0,67	0,65	1 771,5	1 638,2
4	Белросстрах	2 223,6	2 214,8	0,77	0,79	1 880,9	1 569,7
5	ЭРГО	2 750,0	2 053,9	0,95	0,90	2 293,0	1 858,2
6	Белнефтестрах	317,9	341,1	0,13	0,17	1 665,9	1 852,1
7	Белкоопстрах	970,6	922,1	0,42	0,60	1 738,5	1 272,9
8	Купала	1 547,6	1 378,5	0,50	0,49	1 940,4	1 285,3
9	БелВЭБ Страхование	1 683,3	1 627,8	0,58	0,72	2 609,7	1 975,1
10	Белэксимгарант	1 168,6	967,7	0,41	0,35	1 903,0	1 473,6
11	Кентавр	1 402,1	1 402,7	0,60	0,57	1 793,7	1 521,4
12	Ингосстрах	1 534,9	1 639,5	0,41	0,69	1 943,3	1 774,5
13	Имклива Иншуранс	2 220,6	2 211,4	1,25	0,64	2 267,1	3 014,3
ИТОГО:		1 155,2	1 116,4	0,49	0,53	1 868,0	1 652,1

Источник: по данным страховых организаций РБ.

Урегулирование страховых случаев во время пандемии: особенности и примеры

11 марта 2020 года Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила, что распространение нового коронавируса COVID-19 достигло стадии пандемии, так как эпидемией были затронуты большинство стран мира и все континенты.

С этой даты прошло уже более 4 месяцев, в течение которых все мы привыкли жить в новых условиях, продиктованных распространением вируса и реакцией правительств разных государств, направленной на борьбу с ним.

Сейчас с осторожной уверенностью мы можем сказать, что худшая стадия пандемии осталась позади, и мир начинает открываться. В Турцию, Египет, Албанию и в некоторые страны поехали туристы, практически отменены ограничения на перемещение внутри стран Европейского союза, открываются визовые центры.

За эти 4 с небольшим месяца работа *Balt Assistance Ltd* не останавливалась ни на день, обеспечивая организацию качественных медицинских услуг для граждан Республики Беларусь, которые по тем или иным причинам выезжали или оставались за рубежом. Среди них и студенты, и командировочные сотрудники, и люди, имеющие родственников за рубежом, и те, кто просто решил переждать эпидемию за границей.

В процессе урегулирования обращений в указанный период *Balt Assistance Ltd* столкнулись с принципиально новыми вызовами, которые встали перед ассистансом на фоне ограничений, связанных с пандемией.

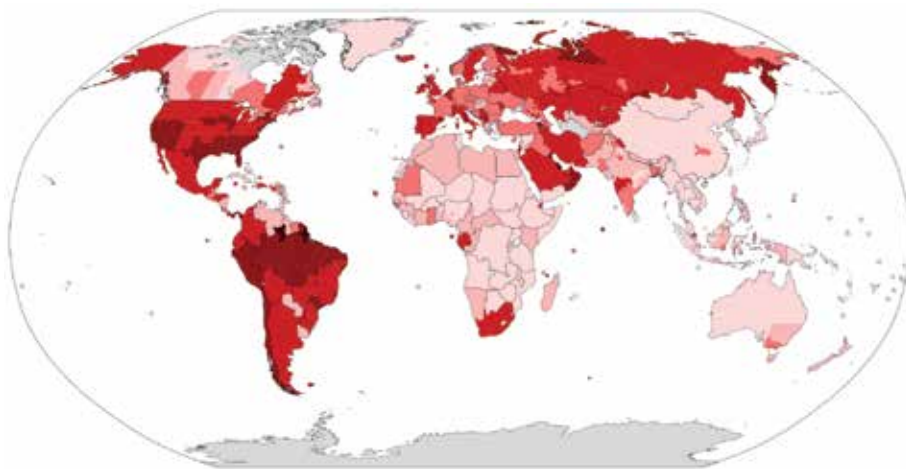
В данной статье приведем несколько интересных примеров.

В апреле гражданин Беларуси умер в Казахстане при неустановленных обстоятельствах. Специалисты *Balt Assistance Ltd* приступили к работе над случаем немедленно после получения информации от родственников. Было проведено вскрытие, которое установило наличие легочной патологии. Похоронному агентству было объявлено, что согласно санитарным правилам, действующим на момент смерти застрахованного, вывозить за рубеж для захоронения тело умершего от инфекционного заболевания нельзя, равно как в связи с религиозными традициями невозможно провести кремирование на территории

Казахстана. В связи с тем, что родственники настаивали исключительно на вывозе тела и его захоронении на родине, с привлечением консула в морг было направлено требование о проведении теста на коронавирус. Тест был проведен, и спустя неделю пришел отрицательный результат, после чего казахские санитарные службы дали «зеленый свет» на транспортировку. Тело застрахованного было доставлено в Беларусь несколько дней спустя и захоронено в родном городе.

Нередко страховые компании Республики Беларусь идут навстречу застрахованному лицу, даже если это не предусмотрено правилами страхования. Так произошло со случаем





госпитализации в Монголии 35-летнего застрахованного с коронавирусом. После 18 дней госпитализации и проведенного лечения застрахованный был выписан из больницы, помощь была оказана бесплатно. Впоследствии застрахованный был в принудительном порядке переведен в платный санаторий на 14-дневную изоляцию, во время которой у него трижды брали тест на COVID, который показал отрицательный результат. Страховая компания в виде исключения приняла решение об оплате пребывания застрахованного в санатории, так как оно было обязательным и непосредственно связано с поставленным ранее опасным диагнозом.

Ограничения, связанные с пандемией, влекут за собой изменение давно устоявшихся правил и регламентов ведения страховых случаев и даже приводят к невозможности организации репатриации умерших.

Один из случаев: утопление девушки-студентки из Индии в России. Обращение зафиксировано на второй день после несчастного случая. В день регистрации дела координаторы *Balt Assistance Ltd* получили запрос от родителей застрахованной об организации репатриации тела.

Грузополучателем должен был выступать отец погибшей, однако сам он на фоне новостей о смерти дочери был госпитализирован, и репатриация осложнилась отсутствием данных о получателе тела, без чего осуществлять ее было нельзя. В конце концов получателем Груза 200 согласилась выступить сестра застрахованной.

На подготовку к транспортировке оказала влияние также пандемия коронавируса: отсутствие регулярных рейсов и необходимость более длительного, чем обычно, ожидания оформления документов в консульстве.

Совместными усилиями похоронного агентства и ассистанса с привлечением консульства был решен вопрос о подготовке разрешительных документов на вывоз тела. Специалистами похоронного агентства был подобран ближайший вариант для транспортировки. Рейс, транспортирующий тело, состоялся на 9-й день после смерти, что соответствует средним срокам организации репатриации.

Другой пример влияния пандемии: два смертных случая, произошедшие в России с гражданами Марокко.

Смерть иностранных студентов произошла в результате ДТП в конце июня, когда авиасообщение с Марокко отсутствовало.

Для обеспечения качественного оказания услуг в течение суток после регистрации был привлечен провайдер, который должен был забрать тела застрахованных в морг для длительного хранения до появления первой возможности вывоза тел грузовым или пассажирским рейсом.

Однако на третий день после регистрации дела по одному из погибших поступила информация о подозрении на наличие COVID-19, которое подтвердилось после проведения анализов. Доступ к телу до момента получения результатов анализов (через 7–10 дней после даты смерти) был невозможен.

В связи с поступившей информацией об инфекции был проработан вариант кремации, который был категорически отвергнут родственниками погибшего из-за религиозных соображений, и вариант захоронения в Российской Федерации.

В связи с пандемией возможность оформления документов также была ограничена, работало только одно отделение ЗАГСа.

По результатам активной работы ассистанса и представителя похоронной фирмы при консультировании с Роспотребнадзором тело умершего с коронавирусом было получено и вывезено в морг на 13-й день после смерти. После множества усилий получено разрешение на транспортировку тела в Марокко.

В течение всего июля ожидалось открытие авиасообщения для организации транспортировки тел умерших. И лишь после 20 июля появилась информация о ближайшей возможной дате репатриации на 28 июля. На момент написания настоящей статьи работа над делами продолжается.

За время пандемии были урегулированы десятки случаев госпитализаций с диагнозом «COVID-19», а также обновлены регламенты работы координаторов ассистанса по регистрации дел и организации помощи для пациентов с симптомами вирусного заболевания. Сделан повышенный акцент на организацию телемедицинских консультаций, внедрение которых одобрили большинство страховщиков Беларуси. В методику опроса застрахованных добавлены стандартные вопросы, на основании которых можно было бы свидетельствовать о вероятности наличия коронавируса у застрахованного лица.

Опыт, полученный *Balt Assistance Ltd* за последние 4 месяца, позволил создать принципиально новые подходы к обслуживанию застрахованных в рамках новой реальности, связанной с COVID-19, и обеспечить применение наилучших методик урегулирования страховых случаев, которые позволили бы защитить здоровье клиентов, а также обезопасить медицинский персонал. ■

Rebranding

АСОБА



СООО «Белкоопстрах» теперь «Asoba»!



Максим Бобко,
генеральный директор СООО «Асоба»

«Asoba» – это страховая компания, которая взяла только лучшее из многолетнего опыта работы в качестве «Белкоопстрах», сформировала штат квалифицированных сотрудников и сохранила надежных партнеров. «Asoba» – это тысячи клиентов, которые уже сейчас могут оценить улучшенную версию одной из старейших страховых компаний страны.

К своему 28-му дню рождения 3 августа 2020 г. СООО «Белкоопстрах» провело ребрендинг – на белорусском рынке страхования появилась «Asoba»!

«Наш путь – это изменения через стремительное развитие и обновление, – рассказывает генеральный директор СООО «Асоба» **Максим Бобко.** – Название «Asoba» подчеркивает то, что каждый клиент для нас особенный, а его интересы всегда в приоритете. Слоган «Калі кожны кліент – асаблівы» символизирует наше стремление предоставить лучший сервис и удовлетворить запрос каждого клиента. Это не просто слова, а четкая позиция всех сотрудников страховой компании «Asoba»».

В рамках ребрендинга был усовершенствован клиентский сервис, появился новый сайт *asoba.by* с личным кабинетом и возможностью онлайн-страхования. Клиенты могут застраховать через интернет жилье, заключить договор для выезда за границу или оплатить онлайн ОСГО ВТС, а в конце августа получат возможность оформить полис от несчастных случаев для всей семьи. Помимо этого, в ходе ребрендинга были созданы новые виды страхо-

вания, а в существующих страховых продуктах появились дополнительные услуги.

«Мы благодарны клиентам и партнерам, которые были с нами в качестве «Белкоопстрах» на протяжении 28 лет, – делится Максим Бобко. – Именно для них и тех, кто решит присоединиться к «Asoba» в будущем, была проделана огромная работа по всем направлениям. Каждый день мы будем доказывать и делом подтверждать то, что каждый наш клиент – особенный, а качество услуг – самое высокое». ■

**Страховая компания
«Asoba».**
**Калі кожны кліент –
асаблівы.**

Страховое общество с ограниченной
ответственностью «Асоба»
УНП 100706519
Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00014



Организатор



При поддержке



Стратегический
партнер



Тематический
партнер



22 сентября 2020 года в Москве (гостиница «Холидей Инн Москва Лесная», г. Москва, ул. Лесная, д. 15) пройдет конференция «Claims&Pays 2020. Урегулирование убытков в страховании», организованная МИГ «Страхование сегодня» при поддержке и участии Всероссийского союза страховщиков.

Главные цели конференции – обсуждение экономических, социальных, регулятивных и репутационных аспектов эффективного, оперативного и справедливого урегулирования в страховании; поиск путей повышения доверия страхователей и общества в целом к страховой отрасли; изучение опыта построения эффективных систем урегулирования убытков и организации выплат с использованием современных технологий.

В ходе заседаний конференции предполагается обсудить назревшие изменения в нормативной базе, в практике регулирования и страхового надзора, обменяться мнениями с руководителями страховых союзов, представителями органов власти и с зарубежными коллегами по наиболее значимым темам:

- Урегулирование и выплаты в различных видах страхования.
- В интересах страхователя – защита прав потребителей в страховании.
- Досудебное урегулирование страховых споров – финомбудсмен и медиация.
- COVID-19 – стресс-тестирование системы урегулирования.
- Онлайн урегулирование и дистанционная экспертиза.
- Агент, брокер, страховщик, перестраховщик, сюрвейер и другие участники процесса урегулирования – роль, место и характер взаимоотношений в современных условиях.
- Пандемия как акселератор внедрения дистанционного урегулирования.
- Страховое мошенничество на стадии урегулирования и выплат – предупреждение и предотвращение.

Дополнительная информация о конференции размещена на сайте <https://www.insur-info.ru/Claims&Pays/>.

По вопросу участия Вы можете обратиться в Оргкомитет:

телефон: **+7 (945) 682-64-53**,

е-mail: seminar@insur-info.ru.