

Profi for profi

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

март '2021

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

Промтрансинвесту - 28!

Интервью с генеральным директором
ЗАСО «Промтрансинвест»
Владимиром Ефременко

стр. 02



ПРОМТРАНСИНВЕСТ



СТРАВИТА

Стравите - 19!

Интервью с генеральным директором
Государственного предприятия «Стравита»
Сергеем Андриевичем

стр. 08

Общий обзор европейского
рынка страхования

10

COVID-19 и российский
рынок страхования

17

Статистика по видам
добровольного страхования

21

ISSN 2304-1293



9 177 2304 1129008

СТРАХОВАНИЕ ПОРТАТИВНЫХ УСТРОЙСТВ



УНП 100122726. Белгосстрах.

ЧТО МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ?



Можно застраховать не только смартфоны и ноутбуки, но и квадрокоптеры (дроны), POS-терминалы, умные часы, фитнес-трекеры, эхолоты и другую переносную беспроводную электронную технику для приема, хранения, обработки и передачи информации в цифровом формате.

*Внимание! Расширен перечень страховых случаев.
Хищения, пожары, короткие замыкания, затопления и механические повреждения!*

СТРАХОВОЙ ТАРИФ - 12% ОТ СТРАХОВОЙ СУММЫ В ГОД



Страховая сумма определяется по соглашению сторон, но не более действительной стоимости портативного устройства, принимаемого на страхование.

А ЕСЛИ УЕЗЖАЕТЕ В ПУТЕШЕСТВИЕ ЗА ГРАНИЦУ?



Это не проблема! За границей выгодный тариф – 15% от страховой суммы в год.

Есть возможность заключить договор на срок менее, чем 1 год с применением понижающих корректировочных коэффициентов.

100
лет
ОБЕРЕГАЕМ СЧАСТЬЕ
БЕЛГОССТРАХ

7557 МТС, А1, life:)
по тарифам операторов

www.bgs.by

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

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

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

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

И.В. Мерзлякова,
генеральный директор
Белорусской ассоциации
страховщиков

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

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

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

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

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

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

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

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792
для индивидуальной подписки 00679

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 03 (220) март 2021

Содержание

Страхование-2021: сдержанный оптимизм	02
Итоги по въезду/выезду туристов в/из Беларуси в 2020 году: цифры, как в начале 90-х	06
Достойное завтра	08
Общий обзор европейского рынка страхования	10
COVID-19 и российский рынок страхования: негативные последствия для роста страховой премии, но возможности для инноваций	17
Статистика по видам добровольного страхования	21

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

Interview

ВИЗИТ В КОМПАНИЮ

Страхование-2021: сдержанный оптимизм



Владимир Ефременко, генеральный директор ЗАО «Промтрансинвест»

Как Вы охарактеризуете результаты работы компании за прошлый год? Удовлетворены ли Вы состоянием страхового портфеля?

Несмотря ни на что, прошлый год сложился в целом удачно. Мы выполнили все доведенные ключевые показатели, в том числе предусмотренный Республиканской программой развития страховой деятельности показатель по темпу роста страховых взносов по видам добровольного страхования.

Конечно, в большой компании нельзя быть довольным абсолютно всем. У нас тоже есть проблемы и недостатки, которые мы видим и над которыми работаем. В силу разных факторов и обстоятельств существенная часть портфеля находится в так называ-

Одной из главных задач руководства любой компании является вопрос моделирования оптимальной системы корпоративного управления, позволяющей на должном уровне осуществлять бизнес-процессы и функции менеджмента. И хотя законодательство предоставляет субъектам хозяйствования значительную свободу в вопросах стратегического развития и оперативной деятельности, к государственным компаниям и компаниям с участием государства, а именно они составляют основу белорусского страхового рынка, предъявляются особые требования, которые во многом определяют специфику системы корпоративного управления.

Об особенностях работы в современных условиях, о трудностях и беспокойствах, о позитивных подвижках и планах на будущее – в интервью с генеральным директором ЗАО «Промтрансинвест» **Владимиром Анатольевичем Ефременко**.

емой «оранжевой» зоне. Это виды страхования с высоким уровнем выплат: каско, «автогражданка» и ДМС.

У нас почему-то не принято говорить о страховании как об отрасли, пострадавшей от пандемии, однако факт остается фактом: в прошлом году из-за сокращения трансграничных перемещений людей и транспорта мы потеряли почти 60 % в более выгодных сегментах страхования выезжающих и «Зеленой карты». В масштабе компании эти потери составляют до 8 % суммарного страхового портфеля. Похожие проблемы, насколько я понимаю, есть у всех коллег.

В какой-то части эти потери удалось компенсировать приростом по другим направлениям, в основном, в розничном сегменте: страхование от несчастных случаев с включенной защитой от коронавируса, жилищное страхование, добровольное страхование гражданской ответственности автовладельцев, с учетом курсовой динамики – «внутренняя автогражданка».

Продуктовый портфель крупного страховщика – это не то, что можно

поменять одномоментно, как только захотелось. Есть государственная программа, есть показатели, утвержденные акционерами, поэтому не все так просто. Мы не можем просто взять и сказать убыточному клиенту, мол, нам интересно получать прибыль, поэтому с вашими выплатами со следующего года мы повышаем тариф в 2 раза. Последствия этого легко предсказать – мы потеряем клиента, не будут выполнены доведенные показатели, снизится мотивация у работников. Поэтому рубить с плеча не получится.

На Ваш взгляд, каким страховой рынок выйдет из пандемии – закалённым и трансформированным или же поредевшим и ослабленным? Что может быть драйвером в новых условиях, и что должны предпринять страховщики, чтобы повлиять на траекторию развития страхового рынка?

Страхование является производной от развития экономики, поэтому, если нет экономики, то не будет и страхования. Исходя из этого, по меньшей

мере наивно считать, что принимаемые нами меры по организации работы, по созданию и продвижению страховых услуг – это и есть те самые драйверы развития страхового рынка. Драйверы – это события и явления более глубинного и масштабного порядка, нежели действия самих страховщиков.

Согласитесь, что динамика портфеля автокаско – это следствие, прежде всего, динамики обновления автопарка. Точно так же, как и рост сегмента ДМС в большей степени определяется спросом на платную медицину, предложением платных медуслуг и возможностью включать страховые взносы в затраты. Можно сколько угодно рассуждать о пользе дедолларизации, но каждое поколение современных страхователей хотя бы раз столкнулось с девальвацией, и в силу этого спрос на страхование, номинированное в иностранной валюте, остается высоким, и именно он один из наиболее весомых драйверов роста страхового рынка. Наша задача – увидеть эти драйверы, распознать их и воспользоваться ими.

На траекторию роста быстрее выйдут те, кто сможет лучше приспособиться к изменившимся условиям. Мы считаем, что нужно больше внимания уделять классике, работе с населением, прежде всего, в крупных городах. По статистике, суммарный уровень развития страхования от несчастных случаев не превышает 20 %, а жилищного страхования – 10 %. Или, например, сколько автовладельцев понимают, что в условиях современного автопарка уровень защиты по обязательному страхованию в 10 тыс. евро, мягко говоря, недостаточен, и чтобы увереннее себя чувствовать, лучше приобрести дополнительную добровольную страховку?

Пользуются ли спросом страховки от коронавируса? С этической точки зрения, не считаете, что это слишком конъюнктурный продукт?

Страховки от коронавируса пользуются спросом, только не очень понятно, при чем здесь «этическая точка зрения». Рассуждения об этике были бы уместны, если бы на рынке был один страховщик-монополист с «невы-

платным» продуктом по откровенно завышенной цене. А на сегодняшний день такую услугу предлагают как минимум несколько компаний с разными условиями и по разным ценам. Это обычный рынок, на котором есть спрос и предложение. Вот вам и возможности, вот и упомянутый ранее драйвер роста!

Кстати, если разговор об этике, то позволю себе еще одно примечание. Год назад, когда с коронавирусом было мало что понятно, мы просто включили этот риск в покрытие по страхованию от несчастных случаев, за обычную цену, без какого-либо повышения тарифа, и именно в таком виде этот продукт продавался до конца прошлого года, а в некоторых каналах продается и до сих пор.

Страхование от несчастных случаев с включенной защитой от коронавируса стало темной лошадкой, которая проявила себя в период пандемии. Спрос на него превзошел все ожидания, но и выплаты, конечно, тоже. Во время второй волны нас, извините за каламбур, «накрыло» неслабо, но мы справились. Изначально мы ориентировались на сдержанную выплатную политику, а когда появилась первая статистика, сделали новые правила, в которых уменьшили нормативы выплат для легких форм заболевания и увеличили – для тяжелых. Вал страховых случаев в 4 квартале позволил, с одной стороны, увидеть слабые места в системе урегулирования убытков, а с другой – показал нам наши возможности и перспективы, в том числе по оптимизации бизнес-процессов и внедрению дистанционных методов работы.

К сожалению, были случаи с признаками недобросовестности, когда клиент с подозрением на ковид сдает анализ и в тот же день покупает страховку. Мы до последнего не хотели вводить «карантин» по вступлению в силу договора страхования, однако под влиянием обстоятельств были вынуждены это сделать.

По сравнению с 2019 годом уровень выплат по продукту возрос заметно и составил 83 %. Но, несмотря на это, мы рассматриваем выплаты по «короне» не только в контексте выполнения наших страховых и социальных обязательств, но и как своего рода

инвестиции в развитие портфеля розничного страхования.

На начальном этапе своего развития «Промтрансинвест» ориентировался на страхование технически сложных авиационных рисков и работу с акционерами. Насколько значимыми для компании являются эти направления?

Авиастрахование и сегодня занимает весомую долю в страховом портфеле. Однако, глядя на цифры в отчетности, нужно понимать, что за ними стоит.

Лидер авиастрахования – конечно же «Белавиа». Обслуживание национального авиаперевозчика – это трудоемкий процесс, который включает в себя не только оценку риска, расчет страховой премии, оформление страховых полисов и сертификатов, но и контроль поступления страховой премии, расчеты с перестраховщиком, перерасчет по фактическому исполнению воздушных судов, урегулирование страховых событий, а также многое другое. Несложно представить, что все это требует постоянного участия и непрерывного взаимодействия всех заинтересованных сторон: авиакомпании, страховщика, перестраховщиков, сюрвейеров и других субъектов. В то же время такие риски являются самыми крупными на нашем рынке, поэтому страховая премия по ним почти полностью передается перестраховщикам.

С прошлого года застрахована также ответственность «Белавиа» за перевозимый багаж пассажиров. С учетом динамики количества пассажиров в последние годы мы рассчитывали, что к нам за год придет около тысячи клиентов с разбитыми или потерянными чемоданами, однако в связи с пандемией количество пассажиров снизилось почти на 60 %. Все это, естественно, сказалось на финансовом результате национального авиаперевозчика и усилило его мотивацию оптимизировать расходы, в том числе и на страхование.

Что касается работы с акционерами, то мы, конечно, делаем все для сохранения и развития деловых связей с ними. Вместе с тем, их суммарная доля в портфеле компании за про-

шлый год составила 12 %, и это, я так думаю, позволяет характеризовать «Промтрансинвест» как компанию, работающую на рыночных принципах.

Белорусский страховой рынок достаточно конкурентный. Согласны ли Вы с таким утверждением, и если да, то какие действия предпринимает «Промтрансинвест», чтобы удержать клиентов и привлечь новых?

Рынок действительно конкурентный. Не открою большого секрета, что доля госкомпаний на рынке приближается к 90 %, и повышенный градус конкуренции в значительной мере обусловлен их жизненными интересами, которые заключаются, в том числе, в необходимости выполнения доводимых показателей.

То, что размеры тарифов и взносов на нашем рынке зачастую в разы ниже, чем в Российской Федерации, известно давно. Однако выполнение объемных показателей любой ценой привело на нашем ограниченном рынке к жесткой конкурентной борьбе между госстраховщиками, и рынок за последние 15 лет (примерно столько лет заданиям по темпу роста) стал рынком покупателя, который выступает «сильной» стороной договора страхования.

Корпоративные клиенты стремятся получить широкое покрытие по минимальной цене, а страховые посредники – еще и предельно высокое вознаграждение. Партнер сначала выбирает самое дешевое предложение, а потом, невзирая на то, что это цена за «базовый пакет», требует от страховщика наполнить его по максимуму. В этой системе координат иного выхода, кроме как выдумывать все новые и новые «плюшки», у нас нет, поэтому делаем все, что в наших силах: обеспечиваем рыночную величину страхового тарифа, иногда за гранью положительной рентабельности, высокий уровень сервиса, внимательно слушаем клиента и стараемся удовлетворить его разумные пожелания.

Этот своеобразный «потребительский экстремизм» не лучшим образом отразился на доходной части страховщиков, их рентабельности и конкурентоспособности на рынке труда, особенно

с учетом наличия высокооплачиваемых рабочих мест в IT-секторе.

Согласны ли Вы с тезисом, что показатель развития региональной сети компании как мерило ее масштаба сегодня утрачивает свое значение?

В страховании, как ни в одной другой финансовой услуге, наиболее важной величиной является доверие клиентов. Его формирование определяет личный контакт потребителя со страховщиком, который актуален, даже несмотря на ковид и дистанционные технологии. Поэтому сделанная в свое время ставка на развитие региональной сети была абсолютно правильной. Сегодня у нас есть 9 представительств и 240 центров и пунктов оказания страховых услуг. Доля сети в портфеле компании превышает 80 %, а портфель отдельных представительств сопоставим с некоторыми страховыми организациями.

Наши центры размещены, как правило, на центральных улицах городов, оборудованы современной офисной мебелью и оргтехникой, мы стараемся оформить их в соответствии с актуальным гайд-буком. Компания укомплектована квалифицированными кадрами, при этом вливающиеся за последние годы в коллектив работники других страховых организаций отмечают прогрессивный характер наших страховых услуг, удобство и скорость применяемых информационных технологий, высокую квалификацию и четкую работу подразделений по урегулированию убытков.

Вместе с тем, количество центров – это не самоцель. Здесь не работает правило, что чем больше точек, тем больше выручка. Центр должен не просто быть открытым с 8.00 до 20.00, а, как минимум, себя окупать. Как говорится, не место красит человека. Если принято откровенно неудачное решение, то нужно не стесняться и как можно быстрее исправить допущенную ошибку.

Как оцениваете результаты и перспективы электронного страхования?

Электронный полис появился как ответ на заказ продвинутой части клиентов, готовой к восприятию этих

услуг. «Промтрансинвест» первым внедрил электронное страхование и сделал шаги по развитию этого канала. Думалось, что перевод страхования в электронный формат совершит революцию, все сразу станет онлайн и необходимость физического присутствия и связанные с этим расходы быстро отпадут, но пока это не так.

Сегодня, глядя на цифры, наши и других компаний (и понимая, что в реальности за ними стоит), а также на совсем небольшую долю «электронной гражданки» за полтора года с момента ее введения, мы видим, что, хотя спрос на электронное страхование существует, целевая аудитория этого сегмента пока не очень широкая.

Поскольку задача выхода на определенную долю договоров страхования в электронном виде обозначена в госпрограмме управления финансовым рынком до 2025 года, думаю, было бы правильным объединить усилия страховых организаций и, по опыту банковской системы, которая в свое время провела кампанию по популяризации безналичных платежей, провести под эгидой Министерства финансов, Бюро и БАС информационную кампанию по продвижению электронного страхования. Также повышению интереса страхователей к «электронной автогражданке» способствовала бы небольшая скидка со страхового взноса при заключении договора в электронном виде.

Какое влияние на деятельность компании оказывают правовые новеллы? Какие проблемы правового регулирования наиболее актуальны сегодня?

Особо отмечу наиболее важное нововведение последнего времени – переход на уведомительный принцип. Даже при всех нюансах это серьезный прогресс, особенно с учетом конструктивной позиции регулятора в этом вопросе! Возможность оперативно внести изменения в правила страхования положительно влияет на нашу конкурентоспособность и способствует снижению административных издержек. В сегодняшнем динамичном мире любые нововведения должны опираться на возможности цифровизации, способствовать повышению оперативности и всемерному снижению непроизводи-

тельных затрат трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

К нам периодически поступает информация о тех или иных планируемых или разрабатываемых нововведениях, и, надо отдать должное, в большинстве случаев мы заранее знаем, что нас ждет и к чему готовиться. Хотя бывают и неприятные неожиданности, когда принимаемые нормативные акты напрямую касаются нашей деятельности, при этом очевидно, что особенности страхования (а это все-таки достаточно сложный и специфический вид экономической деятельности) в них не учтены.

Несмотря на компактный аппарат управления на уровне головной организации, мы активно участвуем в совершенствовании правовой базы страхового рынка, вносим свои предложения, всегда реагируем на запросы, которые к нам поступают из БАС.

Хотя нередко сталкиваемся с тем, что необходимые решения не всегда принимаются или принимаются с опозданием, либо принимаются без детальной проработки. С удовлетворением, отмечаем, что целый ряд поднятых нами вопросов все же решен.

В любом случае в будущем хотелось бы избежать резких движений с далеко идущими последствиями. И в этом смысле меня беспокоит возможный уход от страховых взносов в евро по «автогражданке». Кроме того, что это один из драйверов роста, это еще и единственный реально работающий механизм защиты страховщика от валютного риска, ведь абсолютно понятно, что стоимость запчастей к автомобилям и норма-часа на дилерских СТО объективно останется привязанной к курсу.

Пока создаются новые страховые продукты, разрабатываются и гото-

вятся занять свое место новые технологии и каналы продаж, мы делаем ставку на традиционные ценности: на страховых посредников и наших работников – страховых агентов, специалистов и руководителей подразделений региональной сети, работников головного офиса. Пользуясь предоставленной возможностью, хочу еще раз поблагодарить всех работников ЗАСО «Промтрансинвест», которые в сложных условиях пандемии обеспечили непрерывный технологический цикл и выполнение компанией своих обязательств, за приложенные усилия, творческий подход к работе и достигнутые результаты, а наших клиентов и партнеров – за то, что были и остаются с нами, и пожелать всем крепкого здоровья, личного счастья и успехов в труде. ■

*Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00021
УНП 100357923.
Закрытое акционерное страховое общество
«Промтрансинвест»*

Беларусь & Мир

17–20 марта 2021 г. в г. Львове состоялась ежегодная XVII Международная Карпатская страховая конференция



В течение двух рабочих дней ее участники в рамках профильных сессий рассмотрели изменения в законодательстве и порядке государственного регулирования финансовых рынков, основные показатели работы рынка в 2020 году и выводы из них, укрепление законодательных условий, способствующих защите прав потребителей финансовых услуг; этапы и показатели выполнения «Стратегии развития финансового сектора Украины до 2025 года».

Также участники заслушали макроэкономические прогнозы развития экономики в 2021 году, основные пока-

затели деятельности рынка моторного страхования в 2020 году, обсудили вопросы реформирования системы здравоохранения и медицинского страхования, страхования в государственном управлении и другие вопросы, а также провели ряд двусторонних встреч.

В рамках Конференции выступили народный депутат Украины **Олег Дунда**, 7 представителей НБУ, в том числе руководитель по вопросам надзора за страховым рынком Департамента надзора за рынком небанковских финансовых услуг НБУ **Наталья Гудыма**, генеральный директор Моторного (транспортного) страхового бюро Украины **Владимир Шевченко**,

генеральный директор Ассоциации «Страховой бизнес» **Вячеслав Черняховский**, председатель комитета ЛСОУ по вопросам медицинского страхования, председатель правления СК «Раритет» **Татьяна Бутковская**, генеральный директор Консалтинговой компании «SIA» **Михаил Кухаренок** и другие.

Организаторами традиционно выступили Центр бизнес-стратегий «Перспектива» и Лига страховых организаций Украины при поддержке Ассоциации финансовых институтов и Ассоциации «Страховой Бизнес».

В Конференции приняли участие представители Верховной Рады Украины, Национального банка Украины, других властных и регулирующих органов, руководители компаний и учреждений всех сегментов финансового рынка, ученые, международные эксперты.

В качестве представителя белорусского страхового сообщества в Конференции приняла участие генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков **Ирина Мерзлякова**. ■

Итоги по въезду/выезду туристов в/из Беларуси в 2020 году: цифры, как в начале 90-х

Пандемия отбросила белорусский туризм на 30 лет назад. Показатели по въезду оказались на отметке 1991 года.

Количество организованных туристов, посетивших Беларусь в 2020 году

Общее количество – 34 156. Из них 22 тысячи гостей побывали в Минске. Для сравнения – в 2019 году Беларусь посетили 405 472 организованных туристов. Падение потока – больше, чем в 10 раз! Безусловно, все объяснимо. Повсеместные локдауны не позволили зарубежным путешественникам преодолеть границы.

Топ-10 стран по въезду зарубежных туристов в РБ

- Россия – 24 578
- Польша – 1 646
- Литва – 1 050
- Турция – 793
- Ирак – 655
- Латвия – 592
- Израиль – 420
- Германия – 371
- Швейцария – 371
- ОАЭ – 209.

Первая тройка стран-лидеров по въезду в Беларусь была в 2020-м такой же, как и в 2019-м – Россия, Польша, Литва. Но порядок цифр, конечно, совсем иной. Из России в прошлом году к нам смогли добраться всего несколько десятков тысяч человек (в основном это был санаторный отдых), в 2019-м поток российских туристов составлял 218 тысяч человек. Не менее ощутимые потери понесли и другие въездные векторы.

Количество организованных туристов, выехавших за пределы Республики Беларусь в 2020 году

Общее количество – 253 877. В 2019 году – 982 935.

Топ стран по выезду белорусских туристов за рубеж

- Египет – 115 302 (2019 – 258 715)
- Турция – 62 556 (2019 – 155 700)

- Украина – 11 269 (2019 – 146 981)
- Черногория – 10 305 (2019 – 20 800)
- Польша – 10 269 (2019 – 28 357)
- Албания – 7 686 (2019 – 3 985)
- Тунис – 4 230 (2019 – 25 752)
- Литва – 3 414 (2019 – 18 249)
- ОАЭ – 2 911 (2019 – 8 287)
- Болгария – 1 342 (2019 – 48 424)
- Италия – 988 (2019 – 15 498)
- Испания – 782 (2019 – 33 583)
- Греция – 649 (2019 – 28 418)
- Кипр – 224 (2019 – 12 640).

По-настоящему хорошей новостью здесь стала только одна – Албания. Направление открылось раньше всех в сезоне – в середине июня 2020 года. И правила въезда были и остаются по нынешним временам более чем либеральными: без виз, справок, тестов и карантин. Албания, кстати, в 2019 году была только 23-й в рейтинге популярных направлений на белорусском рынке. В 2020-м направление показало двукратный рост и в целом явило себя с наилучшей стороны, в том числе, нарастив и качественные



показатели. Белорусы смогли оценить спокойный албанский сервис, безопасность, хорошее море и дешевую еду. Также неплохими показателями отметились в прошлом году и Черногория. Направление популярное, любимое, хорошо знакомое белорусам. Черногория открылась для въезда в середине сезона-2020 так же, как Албания – без ПЦР-тестов и карантин. В итоге падение потока оказалось «всего лишь» двукратным, что в наше время немалое достижение.

Египет сохранил позицию лидера «топа» выездных направлений на рынке, но, конечно, не сумел избежать количественных потерь – более чем в два раза. Приблизительно то же самое произошло с турецким направлением. Тунис открылся для белорусов практически в самом конце сезона, но далее все пошло неплохо, более того, в такой непростой год рынок сумел «прирасти» новым направлением – им стал тунисский остров Джерба.

Все остальные страны – Болгария, Украина, все западноевропейские направления – упали в показателях чуть ли не до нуля. И на сегодняшний день вопрос «*Как будут открываться в этом сезоне для белорусских туристов такие страны, как Греция, Испания, Италия, Болгария, Кипр, Украина?*» – по-прежнему болезненная интрига.

Гостиницы и агротуризм

В 2020 году в стране работало 613 гостиниц со средней загрузкой 18,8 %.

В агротуристическом секторе трудилось 2 936 субъектов агротуризма. Больше всего в Минской области – 972, самой отстающей в этом векторе является Гомельская область – 182. Субъекты агротуризма в прошлом году обслужили 433 294 человека, из них граждан Беларуси – 424 164.

Как изменилось количество турфирм в 2020 году

Численность туристических организаций в Беларуси в 2020 году составила 1 348. В сфере въездного туризма трудились 112 организаций, выездного – 653, внутренний туризм обслуживали 118 субъектов хозяйствования.

В 2019 году численность туристических организаций была заявлена в количестве 1 544. То есть за год – минус 200 турфирм. Вполне возможно, что потери и выше, учитывая, что некоторые компании временно приостановили свою деятельность без закрытия предприятия. Особенно пострадал региональный сектор, в небольших городах турбизнесу пришлось тяжелее всего. Но в целом отрасль сохранилась и с робкой надеждой смотрит в будущее. ■

Лилия Кобзик

Источник: www.toursoyuz.by



Дмитрий Рыбальченко,
заместитель генерального
директора Белгосстраха

Дмитрий Витальевич, примите искренние поздравления с Вашим 50-летием!

Ваш карьерный путь — свидетельство блестящих способностей, редкого трудолюбия, умения брать на себя большую ответственность и достойно отвечать за результат.

Под Вашим непосредственным контролем осуществляется воспитание у каждого сотрудника Белгосстраха чувства ответственности, дисциплинированности и лояльности к организации, формирование правовой, информационной и политической культуры личности. Вы также известны в страховом сообществе как авторитетный и компетентный финансист.

Желаем Вам всегда ориентироваться на самые передовые идеи и ставить самые амбициозные цели. Пусть творческий подход, инициативность и Ваши высокие деловые качества и в последующие годы деятельности помогут Вам в достижении новых трудовых свершений, откроют широкие горизонты и перспективы, станут залогом стабильности и благополучия.

Пусть неизменными и прочными остаются дружеские связи, а близкие дарят Вам заботу, внимание и любовь. Желаем, чтобы на протяжении всей жизни Вас сопровождали успех и признание! Удачи Вам и побольше радостных моментов!

18.03.2021

Interview

ВИЗИТ В КОМПАНИЮ

Достойное завтра



Сергей Андриевич,
генеральный директор Государственного предприятия «Стравита»

В связи с этим аспектом интересно, как пандемия и карантинные ограничения отразились на данном направлении страхования. Заставил ли коронавирус граждан все же задуматься о накоплениях? Спровоцировала ли пандемия увеличение спроса на дистанционные услуги, и каким образом она отразилась на работе традиционных каналов продаж? Ситуацию прокомментировал генеральный директор Государственного предприятия «Стравита» **Сергей Владимирович Андриевич.**

Удовлетворены ли Вы итогами работы компании в 2020 году? Какие задачи стояли перед компанией, и как оцениваете результаты их выполнения?

Государственное предприятие «Стравита» успешно завершило 2020 год.

Страхование жизни – это продукт предложения. Ведь люди, как правило, не хотят заранее задумываться о рисках, связанных с жизнью, – это довольно тяжело с эмоциональной точки зрения. Поэтому страхование жизни продается через страхового агента – специалиста, который способен раскрыть потребительскую ценность и преимущества этого продукта в соответствии с индивидуальными предпочтениями клиента. Несмотря на это, достоинства и важность страхования жизни как массового финансового и социального института неоспоримы. Это цивилизованный ответ на те экономические и социальные вызовы, которых сегодня так много в нашей жизни.

Мы достигли запланированных показателей деятельности и выполнили все обязательства перед клиентами.

Нам удалось не только избежать падения объемов страховых взносов, но и обеспечить темп роста к 2019 году в размере 112,4 %. За минувший год объем страховых взносов превысил 132 млн бел. рублей. Этот показатель позволил «Стравите» сохранить позицию лидера на рынке страхования жизни и закрепиться на 2 месте среди всех участников рынка страхования в Беларуси.

Кроме того, мы избежали существенной потери страхового портфеля в корпоративном и личном страховании.

Отразилась ли пандемия 2020 года на спросе страховых услуг и изменилась ли форма коммуникации с клиентами? Пришлось ли менять аргументы в общении с клиентами?

Безусловно, пандемия коронавируса оказала влияние на спрос на услуги накопительного страхования жизни и дополнительной пенсии.

С одной стороны, произошло снижение количества заключаемых договоров страхования с гражданами. В то же время значительная часть клиентов уделяла особое внимание

наличию в договоре страховой защиты на случай временной нетрудоспособности, получения травм, инвалидности, смерти. Основным аргументом обращения к программам «Стравиты» по-прежнему остается потребность в финансовой защите, в постепенном накоплении средств для использования в будущем.

Мы скорректировали форму коммуникации с клиентами. До пандемии общение, в основном, происходило в офисе. С началом пандемии оперативно перешли на дистанционное обслуживание: внедрили многочисленные формы онлайн-коммуникации через сайт *stravita.by*, запустили собственный контакт-центр. В аккаунтах «Стравиты» в социальных сетях *Facebook*, *Vkontakte*, *Instagram* и «Одноклассники» начали обучать финансовую грамотности взрослых и детей.

Какова доля прямых продаж и агентского канала продаж и банкострахования?

Прямые продажи и продажи через собственную агентскую сеть рассматриваем как основной перспективный канал продвижения услуг.

Собственная сбытовая сеть высокоэффективна и выигрывает у других

каналов по таким параметрам, как легкая управляемость, стабильность и лояльность клиентской базы, затрагивает наименьшие операционные риски.

По результатам 2020 года на агентский канал приходится 83 % новых договоров страхования и 75 % поступлений «новых» страховых взносов.

В то же время с развитием на предприятии онлайн-продаж перспективным каналом продвижения услуг в 2021 году может стать банковский канал.

Какие новые продукты и решения планируются к запуску в 2021–2022 годах? На кого они ориентированы? Чему будет уделено особое внимание в работе компании в 2021 году?

В 2021–2022 годах «Стравита» планирует разработать и внедрить варианты программ страхования с

элементами добровольного страхования медицинских расходов и «коробочные» программы страхования для населения. Особое внимание будет уделено развитию онлайн-продаж.

Какие бы технологии и цифровые сервисы активно ни продвигались в финансовом секторе, для продуктов страхования жизни наиболее предпочтительный способ общения с клиентом – живая беседа с менеджером. Как страховщикам жизни разрешить этот конфликт тенденций?

Мы не видим конфликта между цифровыми технологиями и живым общением. Современные возможности цифровых технологий позволили изменить и расширить круг потенциальных пользователей страховых услуг, сократить время на обслуживание и расстояние между страховщиком и клиентом.

Каковы перспективы корпоративного страхования жизни? Какие стимулы, по Вашему мнению, требуются этому направлению?

Уровень проникновения программ корпоративного страхования жизни на страховом рынке недостаточен. Вместе с тем развитие данного направления является важным как для страховых организаций, так и для субъектов хозяйствования. На сегодня созданы и ежегодно совершенствуются стимулирующие механизмы для заключения договоров корпоративного накопительного страхования, в том числе льготная система налогообложения.

Дополнительным стимулом в развитии этого сектора может стать внедрение программы солидарного пенсионного страхования в Республике Беларусь. ■

*Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов РБ № 02200/13-00003
УНП 806000046.
Государственное предприятие «Стравита»*

Беларусь & Мир

«Белэксимгарант» принял участие в заседании Белорусско-Узбекского делового совета

2-6 марта 2021 в г. Ташкент (Республика Узбекистан) состоялось первое заседание Белорусско-Узбекского делового совета, в котором принял участие «Белэксимгарант».

На заседании были рассмотрены перспективные направления белорусско-узбекского торгово-экономического сотрудничества, возможности повышения эффективности взаимодействия деловых кругов. Белорусские участники ознакомились с проектами узбекских компаний в сфере сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Заместитель генерального директора «Белэксимгарант» **Александр Тимошишин** представил участникам заседания презентацию о механизмах финансирования иностранных покупателей, приобретающих белорусскую продукцию, предусмотренных Указом Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 №534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг).

Также «Белэксимгарант» совместно с ОАО «МАЗ» и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» провели ряд встреч с банками и лизинговыми компаниями Республики Узбекистан по вопросу поставок белорусской техники с применением финансовых инструментов. ■



Общий обзор европейского рынка страхования

2019: год стабильного роста

Важность страхования для экономики и общества бесспорна. Без надежного фундамента в виде страхования многие виды деловой и частной деятельности были бы невозможны. 2,7 млрд евро, которые страховая отрасль Европы ежедневно выплачивала по претензиям в 2019 году, отличная демонстрация масштабов защиты, которую обеспечивают страховщики обществу. И более 10,4 трлн евро, которые европейские страховщики инвестировали в экономику в 2019 году, наглядно демонстрируют ценность отрасли как поставщика стабильного долгосрочного финансирования.

Валовый объем подписанных премий в 32 странах – членах *Insurance Europe* (Федерации страховщиков Европы) составил более 1,2 трлн евро. Общий рост (без учета Великобритании) составил 4,5 %, что немного выше среднего роста в 3,9 % за семь лет до 2019 года. Во всех странах-членах наблюдался устойчивый рост на 2,2 % в страховании *P&C* (имущественное страхование и страхование от несчастных случаев) и более сильный рост в страховании здоровья – на 6,8 %. Страховые взносы без учета Великобритании выросли на 4,7 %.

Эта положительная динамика происходила на фоне замедления экономического роста как в мире, так и в Европе, а также снижения уровня инфляции. В то же время фондовые рынки переживали один из лучших годов в истории.



2020: год, непохожий ни на один предыдущий

Конечно, эти цифры предшествуют пандемии COVID-19 в Европе. Последствия пандемии для европейских страховых рынков, вероятно, проявятся гораздо позже. По текущим оценкам, убытки мировой страховой отрасли, связанные с COVID, составляют от 50 до 100 миллиардов долларов.

Серьезность пандемии и меры, принятые правительствами в ответ, различались в зависимости от национальных рынков. И влияние на различные направления страхования различается в зависимости от характеристик конкретных страховых продуктов, продаваемых на отдельных рынках.

Несмотря на это, начали проявляться определенные общие тенденции. Выплаты в страховании жизни и здоровья оставались контролируемыми, в то время как некоторые страховые компании P&C столкнулись с резким ростом требований, вызванных прерыванием бизнес-процессов, отмены мероприятий и поездок. В то же время локдаун привел к сокращению количества обращений за выплатами в моторном страховании, хотя и со значительными различиями по рынкам. Но в целом наблюдается рост имущественных претензий в результате того, что люди проводят больше времени дома.

На инвестиции страховщиков негативно повлияли последствия пандемии, отразившиеся на финансовых рынках, а также длительный период низких процентных ставок. В более долгосрочной перспективе ослабленная экономика окажет сдерживающее влияние на сектор P&C, а снижение сберегательной способности населения, вероятно, негативно скажется на секторе лайф-



€1 254 млрд
Общий объем премий

€700 млрд
Премии по страхованию жизни

€409 млрд
Премии по страхованию не-жизни

€149 млрд
Премии по медицинскому страхованию

€997 млрд
Общий объем выплат

€630 млрд
Выплаты по страхованию жизни

€249 млрд
Выплаты по страхованию не-жизни

€119 млрд
Выплаты по медицинскому страхованию

страхования, даже несмотря на то, что пандемия может привести к повышенному интересу к страховой защите.

Тем не менее страховая отрасль в Европе в 2020 году с большого оставалась сильной, страховщики в целом сохранили свои позиции платежеспособности, а премии, не связанные с жизнью, даже выросли на 3,5 % в первой половине 2020 года по сравнению с тем же периодом предыдущего года, согласно EIOPA (Европейское управление по страхованию и профессиональным пенсиям). Одна из причин заключается в том, что, несмотря на введенный правительствами локдаун, страховщикам удавалось продолжать функционирование. Многим также удалось в полной мере использовать преимущества цифровых инструментов для обеспечения непрерывности бизнеса и безопасности своих клиентов и сотрудников. ■

Микаэла Коллер,
генеральный директор Федерации
страховщиков Европы
(Insurance Europe)

Обзор

Выплаты

В 2019 году выплаты клиентам в странах – членах Insurance Europe

составили 997 млрд евро, что эквивалентно 1 671 евро на душу населения, или 2,73 млрд евро в день.

В Великобритании произошло резкое сокращение общего объема выплат в страховании жизни по данным компаний, входящих в Ассоциацию британских страховщиков (ABI), вызванное бизнес-трансферами и реструктуризациями, а также снижением размера пенсионных выплат. Это привело к тому, что общие европейские выплаты в 2019 году снизились на 6,2 %. Если же исключить Великобританию, общая сумма требований и выплаченных возмещений, напротив, выросла на 5,5 %.

Премии

По аналогичной причине в 2019 году снизился общий объем премий, составив 1 254 млрд евро, что на 3,3 % меньше, чем годом ранее.

Напротив, в остальной части Европы (за исключением Великобритании) рост достиг 4,5 % при более медленном, но стабильном росте P&C на уровне 2,2 % и росте здоровья на 6,8 %. Страховые премии по страхованию жизни снизились на 7,5 % среди всех участников Insurance Europe, но за вычетом Великобритании выросли на 4,7 %.





Рисунок 1. Динамика страховых премий, 2010-2019 гг., € млрд.

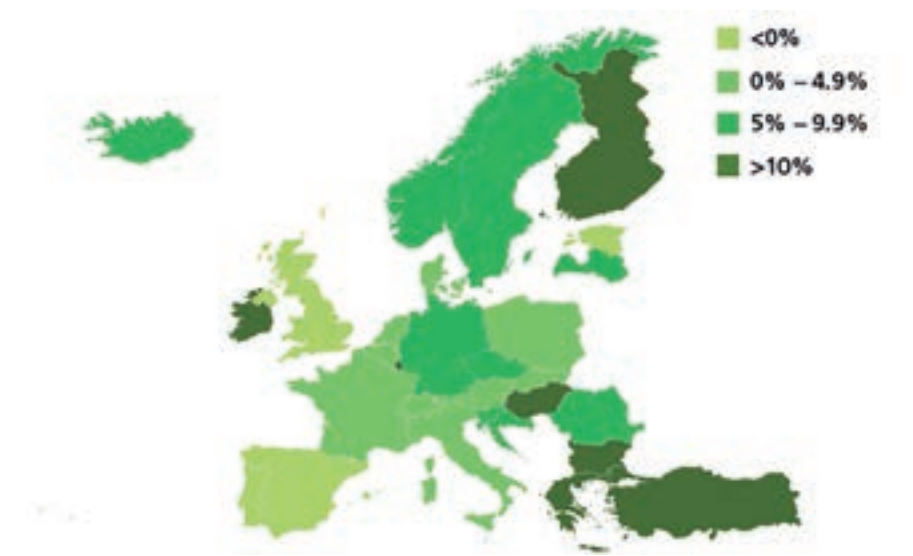


Рисунок 2. Большинство рынков зарегистрировали рост, хотя и с разными темпами, 2019 г.

На пять крупнейших рынков Европы – Великобританию, Францию, Германию, Италию и Нидерланды – вместе пришлось 76 % всех премий.

Рынки Скандинавии и Центральной и Восточной Европы также внесли свой вклад в благоприятный результат с ростом на 7,3 % и 4,2 % соответственно в этих двух блоках.

Глобальные премии

Мировые премии продолжали расти, увеличившись на 2,9 % в 2019 году после роста на 3,2 % в 2018 году. Без учета инфляции Азия и Северная Америка росли в 2019 году примерно такими же темпами: 3,9 % и 3,8 % соответственно. В Латинской Америке и Карибском бассейне рост составил

1,3 %, тогда как в Европе из-за снижения курса евро на 1,4 % по отношению к доллару он сократился на 1,2 % в долларовом выражении.

Плотность и проникновение

В 2019 году средняя сумма, потраченная на страхование, на душу населения (известная как «плотность страхования») в Европе составила 2 085 евро, из которых 1 163 евро было потрачено на страхование жизни, 248 евро – на медицинское страхование и 680 евро – на страхование P&C.

Уровень проникновения страхования – валовые подписанные премии в процентах от ВВП региона – является показателем страховой активности в экономике. Средний уровень проник-



Рисунок 3. Распределение страховых премий в мире, 2019 г.

новения страхования в Европе в 2019 году составил 7,08 %. В 2018 году данный показатель составил 7,45 %.

Инвестиционный портфель европейских страховщиков

Страховая отрасль является крупнейшим институциональным инвестором в Европе, что делает страховщиков важными поставщиками финансовых ресурсов, необходимых для экономического роста.

На принятие страховщиками инвестиционных решений и эволюцию их портфелей влияет ряд факторов. Поскольку страховщики ориентированы в первую очередь на выполнение взятых на себя обязательств, им необходимо инвестировать в активы, которые будут соответствовать их обязательствам, особенно с точки зрения срока действия. Поскольку значительная доля обязательств страховщиков связана с пенсионными и сберегательными продуктами и, таким образом, носит долгосрочный характер, они инвестируют значительную часть своих портфелей в долгосрочные активы, которые обеспечивают привлекательную доходность при сохранении целевых и хорошо сбалансированных профилей риска/доходности и хорошей диверсификации портфеля.

В 2019 году общий инвестиционный портфель, управляемый страхов-



Показатель проникновения страхования в Европе в 2019 году составил 7,08 %.

щиками в Европе, вырос на 4,2 % до 10 433 млрд евро после снижения на 1,6 % в 2018 году. Рост был обусловлен увеличением премий в континентальной Европе на 4,5 % в 2019 году, а также положительными показателями финансовых рынков, которые восстановились после неспокойного четвертого квартала 2018 года, вызванного напряженностью в международной торговле и опасениями по поводу повышения процентных ставок Федеральной резервной системой США.

О двузначном росте портфелей сообщили ассоциации – члены *Insurance Europe* в Венгрии (18,8 %), Болгарии (17,9 %), Швеции (16,8 %), Турции (14,5 %), Греции (14 %), Латвии (13,5 %), Исландия (13,3 %), Нидерланды (13,1 %) и Норвегия (10,9 %).

Хорошие показатели были также зарегистрированы в Финляндии (9,8 %) и Франции (8,5 %), а также в Португалии (8 %), Словакии (7,9 %) и Хорватии (7,5 %).

Лишь на нескольких рынках произошло сокращение портфелей, особенно в Лихтенштейне (-8,5 %), Великобритании (-8,1 %), Чешской Республике (-8,4 %) и Дании (-6,8 %). Падение в Чешской Республике связано со значительным изменением структуры местного страхового рынка в 2019 году, включая слияния и передачу портфелей между некоторыми доминирующими страховщиками.

Влияние результатов финансового рынка

После резкого спада в конце 2018 года в 2019 году многие финансовые индексы показали двузначный рост. Например, *Euro Stoxx 50* достиг



Средняя сумма расходов на душу населения на страхование в Европе в 2019 г. составила 2 085 евро



значения в 3 745 в последний день 2019 года, что на целых 25 % выше, чем в конце 2018 года. И немецкий *DAX*, и французский *CAC 40* показали схожие результаты (+25,5 % и +26,4 % соответственно). Итальянский *FTSE MIB* вырос на 8,8 %, несмотря на стагнацию в 2019 году в Италии, а британский *FTSE 100*, пострадавший от *Brexit*, закрыл год «всего» на 11,5 % выше, чем в конце 2018 года.

Наибольшую выгоду от этого получили страховые рынки, инвестирующие значительную часть своих портфелей в продукты *unit-linked* (долевое страхование жизни – гибридный классический накопительный страхование жизни с инвестиционной составляющей в виде долей в финансовых инструментах) и *index-linked* (индексируемый полис, уровень выплат по которому привязан к тому или иному индексу).



Так, например, с одной стороны, выступают испанские страховщики, инвестирующие три четверти своего портфеля в государственные облигации. С другой стороны, страховщики в Люксембурге, Ирландии и Лихтенштейне: 67 %, 71 % и 80 % их портфелей соответственно находятся в активах по договорам с долевой и индексной привязкой (*unit-linked* и *index-linked*). В случае Люксембурга ключевую роль в повышении привлекательности данных страховых продуктов играет национальная политика.

Структура европейского рынка

Компании

На конец 2019 года в Европе насчитывалось в общей сложности 3 906 страховых компаний: 3 653 были лицензированными местными компаниями (включая дочерние компании) и 46 были филиалами третьих стран, плюс 148 страховых компаний в Швейцарии и 59 в Турции. В течение 2019 года в Европейской экономической зоне было лицензиро-

су, напр. к индексу розничных цен). Примерами таких рынков являются страховые рынки в Люксембурге, Ирландии, Финляндии, Венгрии и Великобритании.

Кроме того, после всплеска политической неопределенности в Европе в 2018 году в течение 2019 года политические и экономические перспективы начали стабилизироваться. Это способствовало снижению доходности европейских государственных облигаций во всех странах ЕС, а некоторые из них стали отрицательными.

Размер и структура инвестиционного портфеля

ВВП ЕС вырос на 3,4 % в 2019 году, а доля инвестиций страховщиков в ВВП увеличилась на 0,5 п.п. – до 58,8 %. В целом распределение стратегических активов в портфелях страховщиков в 2019 году существенно не изменилось по сравнению с предыдущим годом. Страховщики продолжали инвестировать преимущественно в долговые продукты, особенно в государственные и корпоративные облигации.

Состав активов в инвестиционных портфелях страховщиков сильно раз-

личается в зависимости от страны. Стратегия инвестирования зависит от инфраструктуры финансового рынка и ассортимента продуктов, которые исторически предлагались страхователям. Это означает, что компании в некоторых странах склонны инвестировать в активы с низким уровнем риска и фиксированным доходом, в то время как другие предпочитают более вариативное размещение и берут на себя риск, связанный с выбором инвестиционной стратегии.



Рисунок 4. Структура инвестиционного портфеля европейских страховщиков, 2019 г.





Топ-15 европейских страховщиков по объему подписанных премий, 2019 г.

	Group	Country	GWP (€m)
1	Axa	France	€99 852
2	Allianz	Germany	€82 919
3	Generali	Italy	€69 785
4	Zurich	Switzerland	€42 932
5	Prudential	UK	€40 259
6	Talanx	Germany	€39 494
7	Crédit Agricole Assurances	France	€36 968
8	Aviva	UK	€35 632
9	CNP	France	€33 436
10	BNP Paribas Cardif	France	€23 884
11	Mapfre	Spain	€23 044
12	Aegon	Netherlands	€18 138
13	Poste Vita	Italy	€17 972
14	Ergo	Germany	€17 650
15	Covéa	France	€17 492

вано 57 новых страховых компаний и 93 филиала в ЕЭЗ.

Трудоустройство

В 2019 году в европейском страховом секторе было занято более 945 000 штатных сотрудников. По оценке

EIOPA, в 2017 году в Европе насчитывалось около 1,1 млн посредников, включая брокеров, агентов, банковское страхование или других посредников.

В 2018 году в европейском страховом секторе было более 928 000, что на 1,2 % меньше, чем в 2017 году. Эта

цифра не включает внешних сотрудников и независимых посредников.

Каналы дистрибуции

Популярность каждого из каналов дистрибуции варьируется в зависимости от рынка и типа страхового продукта. Разнообразие каналов позволяет страховщикам приспосабливаться к различным культурам, потребностям, предпочтениям и отвечает интересам потребителей.

Страхование жизни

Среди крупнейших рынков страхования жизни продукты в основном продавались через банковское страхование в Италии (75 %), в Испании (64,9 %) и во Франции (65 %), тогда как в Великобритании продукты страхования жизни в основном продавались через брокеров (71 %).

Другими европейскими рынками, на которых банковский канал был доминирующим, были Мальта (82,1 %), Турция (79,7 %) и Португалия (80 %).

Агенты были основным каналом сбыта в Люксембурге (42,5 %) и Германии (46,9 %).

Страхование не-жизни

Как на крупных, так и на мелких рынках полисы страхования, кроме страхования жизни, в основном распространялись через агентов и брокеров.

Агенты преобладали в Италии (75,3 %), Польше (65 %), Турции (59,6 %) и Германии (57,7 %). Между тем, на брокеров приходилось 67 % премий, не связанных со страхованием жизни, – в Болгарии, 61,2 % – в Бельгии и 51 % – в Великобритании. Напротив, в Хорватии была самая большая доля страховых продуктов, не относящихся к жизни, продаваемых напрямую (57,7 %), за ней следует Финляндия (54,3 %).

Развитие дистрибуции

Достижения в области дистрибуции обусловлены изменениями в потребностях и предпочтениях потребителей, а также нормативными изменениями и технологическими разработками.

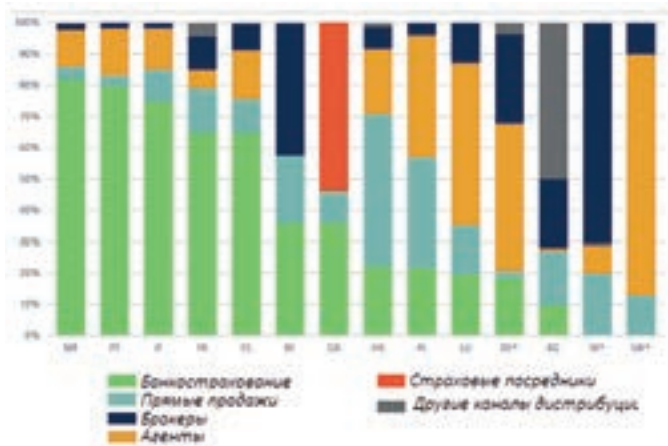


Рисунок 5. Каналы дистрибуции в страховании жизни по странам ЕС.

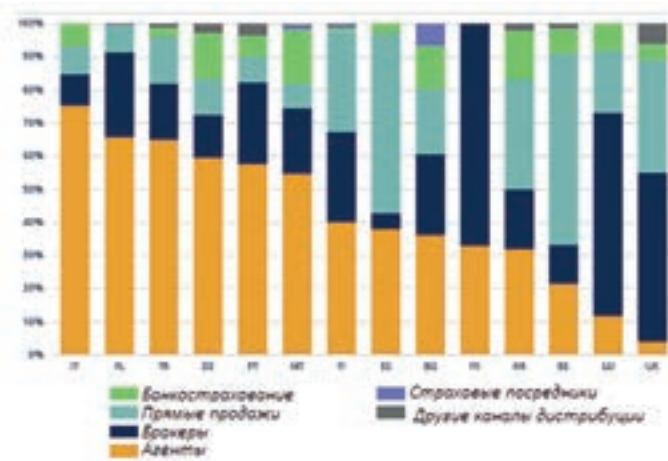
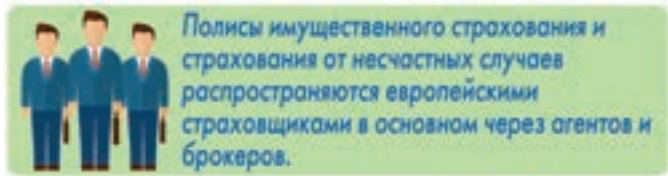
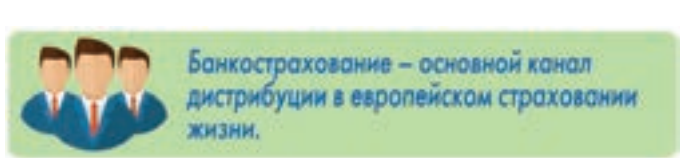


Рисунок 6. Каналы дистрибуции в страховании не-жизни по странам ЕС.



Что касается изменений в законодательстве и регулировании, здесь существенное влияние на существующие структуры распределения в ЕС оказали Директива о распределении страховых услуг, а также Положение о пакетных розничных и страховых инвестиционных продуктах (PRIIP).

Технологические достижения также существенно меняют ожидания потребителей в отношении страхового сервиса. Потребители активно принимают инновации в сфере финансовых услуг; им нужны новые продукты и услуги, отвечающие их потребностям, и дополнительное удобство взаимо-

действия со своими страховщиками, когда, как и где они хотят.

Аналогичным образом, цифровая среда позволяет как устоявшимся компаниям, так и стартапам в сфере иншуртех намного быстрее выводить на рынок новые продукты и услуги и лучше удовлетворять возникающие потребности потребителей. Альтернативные каналы связи, такие как социальные сети, делают выбор иншуртех или покупку страхового полиса более удобной и эффективной. Отношения между потребителем и страховщиком в цифровую эпоху больше не являются разовой сделкой, они больше напоминают повседневный опыт.

Европейское страховое сообщество выступает за то, чтобы нормативно-правовая база ЕС оставалась благоприятной для инноваций и позволяла потребителям, существующим компаниям и новым участникам рынка / стартапам извлекать выгоду из возможностей, которые предлагает цифровизация. Поэтому регулирование и надзор должны выступать гарантом того, что потребители будут эффективно и в равной степени защищены независимо от того, покупают ли они свои страховые продукты у известных страховщиков или у новых участников рынка. ■

Источник: Insurance Europe



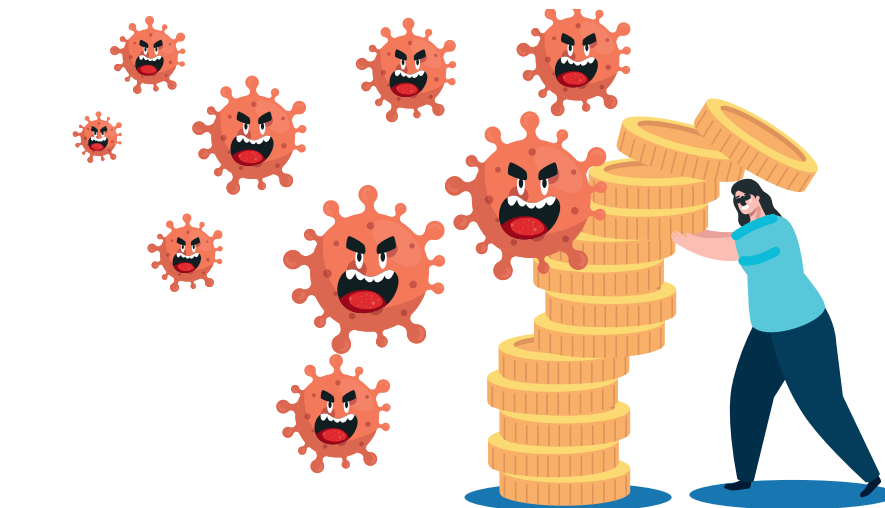
COVID-19 и российский рынок страхования: негативные последствия для роста страховой премии, но возможности для инноваций

Для российских страховщиков толчок в сторону инноваций после пандемии будет с большой вероятностью иметь положительные последствия.

Основные выводы:

- В 2020 г. российский рынок страхования столкнулся с рядом трудностей, отражавших общую экономическую ситуацию в стране.
- Период пандемии *COVID-19* оказался для российских страховщиков непростым, но в то же время послужил стимулом к ускорению инновационных процессов на рынке и представил определенные возможности роста в долгосрочной перспективе.
- Толчок в сторону инновационных процессов, включая дистрибуцию, андеррайтинг и урегулирование страховых случаев в режиме онлайн, должен оказать положительное влияние на развитие сектора страхования в России в долгосрочной перспективе.
- Страхование жизни может снова стать драйвером роста страховой отрасли по причине снижения процентных ставок и повышения уровня доверия потребителей.

Удар, нанесенный пандемией *COVID-19* российской экономике в 2020 г., и резкое падение мировых цен на нефть сказались на страховом



сегменте страны, пережившем неспокойный год.

Хотя в первом квартале 2020 г. рост страховой премии наблюдался по большинству направлений бизнеса, во втором квартале доходы от страховых премий сократились примерно на 13 % в годовом исчислении. Тем не менее, согласно данным финансового регулятора, Центрального банка Российской Федерации (ЦБРФ), в третьем квартале это было в определенной степени компенсировано приростом на 10 % по сравнению с предыдущим годом. Общий объем

страховой премии за первые девять месяцев 2020 г. увеличился на 3 % по сравнению с тем же периодом предыдущего года.

Трудности, с которыми столкнулся страховой сектор, отражали общую ситуацию в российской экономике. В начале 2020 г. Министерство экономического развития Российской Федерации прогнозировало прирост валового внутреннего продукта (ВВП) на 1,7 % за год при уровне инфляции 3,0 %. Однако российская экономика пострадала на волне ограничений, введенных в связи с пандемией

COVID-19, и резкого падения цен на нефть, что заставило министерство пересмотреть свои прогнозы в сторону понижения ВВП в течение года на 3,8 % с последующим ростом на 3,3 % в 2021 г. Для сравнения: по прогнозам Всемирного банка, мировая экономика в 2020 г. сократится на 4,3 % и вырастет на 4,0 % в 2021 г.

Российские страховщики испытали снижение объема премий по общему страхованию, однако рост спроса со стороны страхователей на продукты страхования жизни в условиях низких процентных ставок привел к некоторому смягчению этого эффекта.

В поисках альтернативы низкодоходным банковским депозитам российские вкладчики перевели свое внимание на накопительные и инвестиционные продукты, предлагаемые компаниями по страхованию жизни. Кроме того, увеличение объемов банковского кредитования в третьем квартале 2020 г. внесло свой вклад в скачок спроса на полисы страхования жизни и несчастных случаев со стороны заемщиков и держателей ипотечных займов.

Андеррайтинговый результат улучшился в связи с меньшим числом страховых случаев

Андеррайтинговая прибыль российских страховщиков в 2020 г. выиграла за счет сокращения числа страховых случаев по таким направлениям, как страхование автотранспорта и медицинское страхование, что было обусловлено карантинными ограничениями и более низким использованием медицинских услуг, не связанных с коронавирусом. В области страхования автотранспортных средств меньшее число дорожно-транспортных происшествий перевесило эффект от замедления роста страховой премии. В целом у российских страховщиков не было крупных страховых выплат по страхованию убытков в связи перерывом в производстве из-за *COVID-19*, что существенно сказалось на прибыльности их европейских коллег. Согласно российской практике, подобные страховые случаи признаются только в результате имущественного ущерба или имеют относительно низкий подлимит.

Более того, предполагается, что российские страховщики не поне-

сут существенных убытков в связи с *COVID-19* по своим медицинским полисам, поскольку расходы на тестирование и лечение покрываются российским государством в рамках программы обязательного медицинского страхования.

С точки зрения нетехнических показателей влияние пандемии *COVID-19* на инвестиционные доходы российских страховщиков имело смешанный характер. Во втором квартале 2020 г. нестабильные результаты на рынке акций и облигаций вызвали изменения в составе инвестиционных портфелей и существенное сокращение доходности инвестиций.

В то же время, несмотря на снижение рыночной стоимости некоторых ценных бумаг, в целом падение процентных ставок в течение 2020 г. повысило рыночную стоимость инструментов с фиксированной доходностью. Это сыграло в пользу компаний, предоставляющих общее страхование, поскольку в их инвестиционных портфелях доминируют облигации. Страховщики, чьи активы деноминированы в иностранной валюте, смогли реализовать прибыль за счет падения курса рубля по отношению к доллару США, произошедшего в период между мартом и июлем 2020 г.

В 2020 г. пандемия *COVID-19* в наибольшей степени повлияла на три направления бизнеса: медицинское страхование, страхование жизни и страхование автотранспорта. Несмотря на сложности в связи с пандемией, кризис также послужил стимулом к ускорению инновационной деятельности на рынке и представил определенные возможности роста в долгосрочной перспективе.

Медицинское страхование: пандемия COVID-19 привела к временному падению премий, но, скорее всего, увеличила спрос на это страхование в будущем

Воздействие пандемии *COVID-19* на сегмент медицинского страхования в России оказалось неоднозначным. Ожидается, что на конец 2020 г. объем премий по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) уменьшится, хотя более значительное снижение, скорее всего, произойдет в

2021 г., поскольку большая часть полисов ДМС возобновляется в первом квартале.

Существенное падение премий ДМС во втором и третьем кварталах 2020 г. в значительной степени произошло в результате того, что некоторые организации, стремясь сократить свои расходы, прекратили предоставлять страхование ДМС в качестве льготы для своих сотрудников. Помимо этого, ряд компаний среднего и малого бизнеса были вынуждены закрыться. Более того, часть населения, столкнувшаяся с уменьшением своих доходов в течение года, решила не возобновлять свои полисы ДМС.

Несмотря на более низкие сборы премий, предполагается, что сегмент медицинского страхования покажет хорошие результаты в 2020 г. за счет снижения коэффициента убыточности во втором и третьем квартале. Тем не менее число страховых случаев в 2021 г., скорее всего, вновь вырастет, поскольку начнут проводиться ранее отложенные несрочные процедуры. В сочетании с предполагаемым дальнейшим снижением сборов это может снизить прибыльность ДМС.

В повышении спроса на продукты ДМС после 2021 г. по мере восстановления российской экономики еще предстоит убедиться, однако существуют явные признаки того, что в результате пандемии население стало четче осознавать важность доступа к высококачественному медицинскому обслуживанию.

С начала пандемии *AM Best* наблюдает более широкое использование телемедицины, фитнес-трекеров и разнообразных оздоровительных программ. Некоторые российские страховщики используют похожие инструменты в целях улучшения селекции рисков и стимулирования клиентов. Более того, во время пандемии страховщики ускорили продажи так называемых «коробочных продуктов». Эти более доступные по цене стандартизированные страховые полисы имеют ограниченные андеррайтинговые параметры и фиксированные франшизы. Некоторые более крупные страховые компании стали уделять больше внимания использованию своих собственных клиник. Такая структура снижает их расходы и помогает обеспечить более качественное и



своевременное медицинское обслуживание клиентов. В более долгосрочной перспективе повышение спроса на медицинское страхование со стороны потребителей и инвестиции страховщиков в продуктовый дизайн и информационные технологии должны обеспечить ускорение инновационных процессов в масштабах всего рынка.

Сегмент страхования жизни может снова стать главным драйвером роста на рынке

Сегмент страхования жизни в России в основном состоит из продуктов двух типов: накопительное и инвестиционное страхование.

Накопительное страхование жизни также может включать страхование от несчастных случаев, инвалидности и медицинское страхование. Поскольку инвестирование активов ведется консервативно, эти продукты обычно предоставляют низкую доходность инвестиций (если доходность вообще предусмотрена).

Инвестиционное страхование также может предоставлять дополнительное страхование жизни, но, как правило, гарантирует возврат основной инвестированной суммы (и в некоторых случаях гарантирует определенный процентный доход), а также в целом генерирует более высокую доходность.

После резкого падения во втором квартале 2020 г. объем премий страхования жизни восстановился в третьем квартале. Это восстановление происходило за счет повышения спроса на альтернативные инвестиционные продукты на фоне продолжающегося снижения ключевой ставки ЦБРФ в течение 2020 г. (с 6,0 % в феврале 2020 г. до 4,25 % на 31 января 2021 г.), что привело к сокращению доходности банковских депозитов. В то же время произошло увеличение числа выданных кредитов и ипотечных займов, что, в свою очередь, привело к увеличению продаж страхования жизни заемщиков.

Кроме того, в 2020 г. продукты страхования жизни попали под защиту программы финансовых гарантий ЦБРФ. Данные продукты стали более привлекательными для потребителей, поскольку средства клиентов получили юридическую защиту на случай дефолта страховой компании.

В течение последних лет регулирующий орган принял существенные меры, нацеленные на повышение доверия общества к продуктам страхования жизни. В частности, эти меры включают борьбу с мисселингом. Хотя в этой области еще многое предстоит сделать, сократившееся число жалоб, полученных ЦБРФ за первые девять месяцев 2020 г., указывает на определенные улучшения.

Более строгие требования к прозрачности, предъявляемые регулятором, в 2019 г. привели к сокращению объема премии по страхованию жизни (исключая страхование жизни заемщиков). Тем не менее прогресс по борьбе с мисселингом, достигнутый в 2020 г., а также низкие процентные ставки и увеличение объемов кредитования в будущем, скорее всего, приведут к более высокому спросу на продукты страхования жизни.

В результате сегмент страхования жизни снова может стать ключевым драйвером роста на российском страховом рынке.

Страхование автотранспортных средств: усиление конкуренции будет оказывать давление на прибыльность, если страховщики не сохранят свою андеррайтинговую дисциплину и не будут развивать альтернативные методы дистрибуции

Для сегмента страхования автотранспортных средств последствия пандемии *COVID-19* стали в целом позитивными: меньшая частота страховых случаев компенсировала воздействие более высокой стоимости убытков.

Хотя во втором квартале 2020 г. российские власти широко применяли карантинные меры, направленные на борьбу с пандемией, обязательная природа страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) привела к тому, что страховщики не ощутили значительного понижения премии в этом сегменте. Поддержанию объемов премии также помогли усилия официальных органов по сокращению числа незастрахованных автомобилей.

По данным ЦБРФ, количество новых полисов в течение первых девяти месяцев 2020 г. было примерно на 5 % выше, чем за тот же период 2019 г., а объемы премии увеличились более чем на 6 %. Тем не менее продолжающаяся либерализация законодательных тарифов, дающая страховщикам большую свободу устанавливать цены на ОСАГО в соответствии с профилем риска своих клиентов, с большой вероятностью приведет к общему снижению премии в будущем, поскольку, стремясь привлечь и сохранить клиентов, некоторые стра-

ховщики будут готовы предоставлять значительные скидки водителям с хорошей историей убытков.

Официальная реализация проекта ЦБРФ по сравнению цен на страховые полисы компаний в режиме онлайн (часть платформы «Маркетплейс») с большой вероятностью приведет к дальнейшему увеличению ценовой конкуренции в данном секторе.

В третьем квартале 2020 г. средний размер выплат по страховым случаям ОСАГО увеличился примерно на 28 % в годовом исчислении, хотя в целом число урегулированных страховых случаев уменьшилось, поскольку объем дорожного движения снизился в связи с ограничениями, введенными из-за пандемии в течение года. Одна из причин – повышение стоимости ремонта иностранных автомобилей и изменение стоимости запасных частей после того, как в сентябре 2020 г. был обновлен справочник средней стоимости запасных частей Российского союза автостраховщиков.

AM Best считает, что, когда дорожное движение придет в норму, дальнейшая либерализация тарифов, усиление рыночной конкуренции и более высокая стоимость убытков по страховым случаям, скорее всего, окажут давление на прибыльность ОСАГО. По данным ЦБРФ, в 2019–2020 гг. комбинированный коэффициент данного сегмента находился на уровне ниже 100 % с довольно хорошими показателями коэффициента убыточности, поэтому небольшое снижение прибыльности не приведет к существенному ухудшению ситуации на рынке. Тем не менее, по мнению *AM Best*, страховщикам важно сохранять андеррайтинговую дисциплину и тщательно управлять своим ростом в данном сегменте, чтобы не допустить выхода убытков из-под контроля.

В отличие от обязательного ОСАГО, сегмент каско более зависим от потребительского поведения, чья динамика может быть проиллюстрирована объемом продаж новых автомобилей, а также тем, что продукты каско являются добровольными. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в течение первых 11 месяцев 2020 г. объем продаж новых автомобилей в России снизился на 11 % по сравнению с тем же периодом 2019 г. Тем не менее возросший уровень

кредитования в третьем квартале 2020 г. помог поддержать объемы премии, увеличившиеся на 1 % в течение первых девяти месяцев 2020 г., по сравнению с тем же периодом 2019 г. Предполагается, что в целях стимулирования спроса в 2021 г. страховщики продолжат модифицировать свои продукты путем исключения некоторых рисков и предложения более высоких франшиз: это позволит страховщикам продавать полисы по более привлекательным для страхователей ценам.

AM Best отмечает, что во время пандемии некоторые компании, предоставляющие автострахование в России, старались найти инновационные способы удержания клиентов. В частности, сообщалось, что некоторые компании позволяли страхователям оплачивать часть премии, используя накопленные бонусы лояльности, или предлагали своим клиентам большую гибкость в сроках оплаты премии.

В результате COVID-19 инновации и цифровизация ускорятся в масштабах всего рынка

Пандемия *COVID-19* создала для российских страховщиков определенные трудности с точки зрения их активов и обязательств, но при этом подчеркнула более важную роль инноваций и цифровизации в страховой отрасли.

До пандемии многие страховые компании уже инвестировали в развитие платформ и приложений для продаж в режиме онлайн и для других дистанционных услуг.

Тем не менее внезапная необходимость удаленной работы застала некоторых из этих страховщиков врасплох, поскольку их цифровые платформы все еще находились на стадии разработки. В целом ряде случаев страховщики обнаружили, что единственным способом контакта с клиентами являются онлайн-платформы банкострахования, которыми управляет банковский сектор. Тем не менее этот маршрут к рынку означал более высокое комиссионное вознаграждение, которое страховщики должны были выплачивать соответствующим посредникам.

AM Best отмечает, что еще одним недостатком, связанным с сильной

зависимостью от дистрибуции через банковские каналы, является риск снижения удержания клиентов из-за того, что клиенты более не будут ассоциировать приобретенное ими страховое покрытие с определенным страховым брендом. Это подчеркивает важность разработки страховщиками собственных цифровых мощностей.

Другие страховые компании, обладавшие более развитыми ИТ-решениями, смогли продолжить продавать свои продукты онлайн без значительных срывов и увеличить степень использования этого канала. ЦБРФ отметил, что во втором квартале 2020 г. общая доля продаж полисов через Интернет выросла на 0,8 процентного пункта по сравнению с тем же периодом предыдущего года и достигла 5,9 % подписанной премии. Как правило, большая часть онлайн-продаж приходится на ОСАГО и страхование туристов, а остальные направления бизнеса, например, каско и страхование имущества, все еще наращивают свою долю в Интернете. Тем не менее регулятор также сообщает, что в третьем квартале 2020 г. доля видов страхования, кроме ОСАГО, в онлайн-продажах за год увеличилась на 2,2 процентного пункта – до 15,5 %.

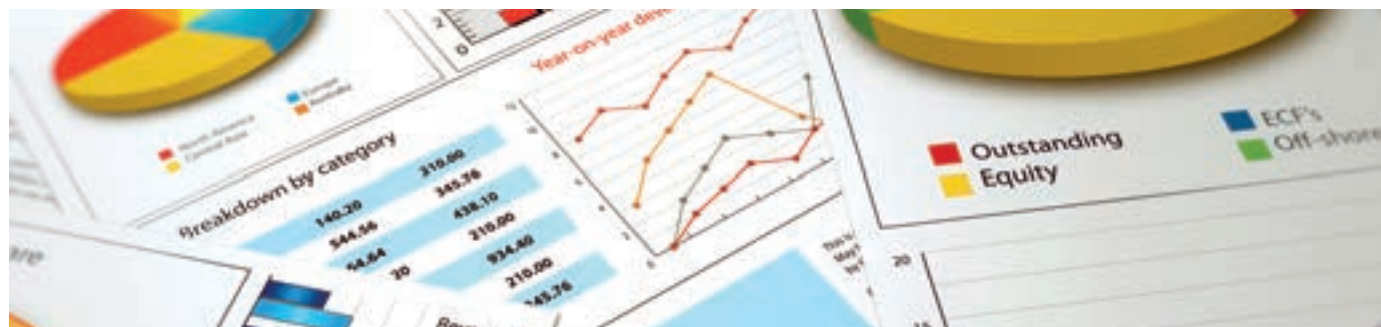
Что касается сервиса, во время пандемии страховщики в целом подерживали своих клиентов, чтобы сохранить их лояльность. В частности, сообщается, что некоторые российские страховщики вернули часть премии своим страхователям в тех случаях, когда покрытие (например, по страхованию поездок) не использовалось в течение года.

AM Best считает, что в целом толчок в сторону инноваций, вызванный сменой потребительского поведения и ожиданиями после пандемии, скорее всего, приведет к тому, что часть российских страховщиков пересмотрит свои бизнес-модели таким образом, чтобы сделать их более соответствующими обслуживанию в режиме онлайн не только в части дистрибуции, но и в области андеррайтинга и урегулирования страховых случаев. Это окажет положительное долгосрочное влияние на развитие страхового рынка в стране. ■

*Источник: данные и исследования AM Best
Ричард Банкс, Ричард Хэйес*

Statistics

ИТОГИ



Добровольное страхование грузов

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Промтрансинвест	1 821,0	2 238,2	0,8	18,8	3 897	4 255	-358
2	ТАСК	1 285,3	1 383,0	0,9	13,3	1 576	1 607	-31
3	Белэксимгарант	1 120,1	991,8	1,1	11,6	674	841	-167
4	Евроинс	958,7	704,4	1,4	9,9	2 502	2 190	312
5	Белнефтестрах	948,1	866,8	1,1	9,8	1 650	1 605	45
6	БелВЭБ Страхование	920,0	1 016,9	0,9	9,5	414	558	-144
7	Белросстрах	806,9	659,8	1,2	8,3	1 195	1 190	5
8	Белгосстрах	700,9	690,0	1,0	7,2	623	734	-111
9	Купала	588,8	288,2	2,0	6,1	4 744	4 208	536
10	Ингосстрах	355,1	82,8	4,3	3,7	42	453	-411
11	Асоба	104,7	97,7	1,1	1,1	226	280	-54
12	КЕНТАВР	58,0	78,0	0,7	0,6	489	973	-484
ИТОГО		9 667,6	9 097,6	1,1	100,0	18 032	18 894	-862

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2020 г., %	Уровень выплат 2019 г., %
1	Промтрансинвест	1 230,6	534,9	2,3	33	43	-10	67,6	23,9
2	ТАСК	40,3	59,3	0,7	11	5	6	3,1	4,3
3	Белэксимгарант	111,5	36,8	3,0	8	4	4	10,0	3,7
4	Евроинс	190,3	55,3	3,4	12	12	0	19,8	7,9
5	Белнефтестрах	17,2	140,5	0,1	3	4	-1	1,8	16,2
6	БелВЭБ Страхование	143,5	17,6	8,2	7	1	6	15,6	1,7
7	Белросстрах	29,6	239,7	0,1	9	13	-4	3,7	36,3
8	Белгосстрах	148,1	47,5	3,1	94	52	42	21,1	6,9
9	Купала	15,6	19,5	0,8	7	10	-3	2,6	6,8
10	Ингосстрах	0,0	3,3	0,0	0	1	-1	0,0	4,0
11	Асоба	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
12	КЕНТАВР	1,9	3,3	0,6	2	1	1	3,3	4,2
ИТОГО		1 928,6	1 157,7	1,7	186	146	40	19,9	12,7

Добровольное страхование платежных банковских карточек

№	Наименование страховой организации	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темп роста к 2019 г., раз	Кол-во заключенных договоров в 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров в 2019 г., ед.
1	Купала	1 933,4	508,1	3,8	139 347	41 989
2	Имклива Иншуранс	229,9	25,6	9,0	18 637	2 222
3	Белнефтестрах	178,7	140,4	1,3	31 632	24 835
4	Евроинс	171,1	33,0	5,2	5 582	1 087
5	Промтрансинвест	67,6	104,1	0,6	34	21
6	Белгосстрах	25,3	25,3	1,0	329	319
7	Кентавр	12,3	180,4	0,1	487	5 895
8	Асоба	1,3	0,1	13,0	105	33
9	TACK	0,3	0,3	1,0	39	70
ИТОГО		2 619,9	1 017,3	2,6	196 192	76 471

№	Наименование страховой организации	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темп роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат в 2020 г., ед.	Кол-во выплат в 2019 г., ед.
1	Купала	78,3	1,7	46,1	1 409	79
2	Имклива Иншуранс	3,2	0,1	32,0	47	15
3	Белнефтестрах	0,8	0,0	-	8	7
4	Евроинс	6,8	0,1	68,0	73	6
5	Промтрансинвест	15,5	4,4	3,5	81	33
6	Белгосстрах	0,13	0,08	1,6	1	3
7	Кентавр	0,02	0,4	0,1	1	3
8	Асоба	0,02	0,0	-	1	0
9	TACK	14	0,0	-	1	1
ИТОГО		119,1	6,8	17,6	1 622	147

Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев квартир

№	Название страховой организации	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	2 789,7	2 727,1	1,0	80,7	190 509	192 884	-2 375
2	Белнефтестрах	305,8	298,9	1,0	8,8	17 020	17 921	-901
3	Белросстрах	243,9	204,0	1,2	7,1	4 327	4 082	245
4	Евроинс	45,8	28,1	1,6	1,3	468	362	106
5	Асоба	25,3	37,3	0,7	0,7	2 151	3 193	-1 042
6	Промтрансинвест	21,3	17,8	1,2	0,6	710	633	77
7	Имклива Иншуранс	10,0	9,1	1,1	0,3	959	967	-8
8	Купала	7,7	7,5	1,0	0,2	193	204	-11
9	Ингосстрах	5,1	6,6	0,8	0,1	90	103	-13
10	КЕНТАВР	2,0	2,0	1,0	0,1	29	35	-6
ИТОГО		3 456,6	3 338,4	1,0	100,0	216 456	220 384	-3 928

Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев квартир

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения, за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2020 г., %	Уровень выплат 2019 г., %
1	Белгосстрах	721,8	761,7	0,9	1 985	2 200	-215	25,9	27,9
2	Белнефтестрах	59,8	53,9	1,1	179	172	7	19,6	18,0
3	Белросстрах	25,4	19,2	1,3	49	27	22	10,4	9,4
4	Евроинс	0,9	0,0	-	1	0	1	2,0	0,0
5	Асоба	10,1	16,1	0,6	24	36	-12	39,9	43,2
6	Промтрансинвест	5,7	0,1	57,0	4	3	1	26,8	0,6
7	Имклива Иншуранс	2,6	4,8	0,5	9	15	-6	26,0	52,7
8	Купала	0,0	0,6	0,0	0	4	-4	0,0	8,0
9	Ингосстрах	0,1	0,0	-	2	0	2	2,0	0,0
10	КЕНТАВР	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		826,4	856,4	1,0	2 253	2 457	-204	23,9	25,7

Добровольное страхование имущества и строений граждан

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	45 250,7	42 531,8	1,1	90,2	1 281 073	1 289 488	-8 415
2	Белросстрах	2 448,0	2 104,0	1,2	4,9	9 465	9 700	-235
3	Белнефтестрах	977,2	1 072,6	0,9	1,9	23 526	25 645	-2 119
4	Промтрансинвест	508,1	445,2	1,1	1,0	4 825	4 676	149
5	ТАСК	263,1	204,9	1,3	0,5	1 941	1 684	257
6	Купала	191,4	173,0	1,1	0,4	891	938	-47
7	Имклива Иншуранс	167,0	144,4	1,2	0,3	2 379	2 434	-55
8	Асоба	122,3	180,5	0,7	0,2	3 501	5 208	-1 707
9	Евроинс	85,2	64,4	1,3	0,2	206	207	-1
10	Ингосстрах	82,8	67,7	1,2	0,2	536	565	-29
11	КЕНТАВР	43,5	44,8	1,0	0,1	114	140	-26
12	БелВЭБ Страхование	15,4	16,0	1,0	0,0	51	58	-7
ИТОГО		50 154,7	47 049,3	1,1	100,0	1 328 508	1 340 743	-12 235

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 2020 г., %	Уровень выплат за 2019 г., %
1	Белгосстрах	10 330,4	10 413,1	1,0	26 320	25 271	1 049	22,8	24,5
2	Белросстрах	227,1	217,2	1,0	205	173	32	9,3	10,3
3	Белнефтестрах	371,2	328,2	1,1	770	819	-49	38,0	30,6
4	Промтрансинвест	141,8	82,5	1,7	67	61	6	27,9	18,5
5	ТАСК	19,4	12,4	1,6	20	17	3	7,4	6,1
6	Купала	3,0	64,2	0,0	12	15	-3	1,6	37,1
7	Имклива Иншуранс	17,0	38,8	0,4	53	73	-20	10,2	26,9
8	Асоба	360,9	73,3	4,9	61	95	-34	295,1	40,6
9	Евроинс	6,6	7,5	0,9	5	5	0	7,7	11,6
10	Ингосстрах	3,1	0,5	6,2	4	2	2	3,7	0,7
11	КЕНТАВР	2,4	4,5	0,5	4	7	-3	5,5	10,0
12	БелВЭБ Страхование	0,0	0,3	0,0	0	1	-1	0,0	1,9
ИТОГО		11 482,9	11 242,5	1,0	27 521	26 539	982	22,9	23,9

Добровольное страхование имущества юридических лиц

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	20 994,4	18 716,9	1,1	43,7	6 634	6 967	-333
2	ТАСК	7 498,4	6 373,8	1,2	15,6	2 889	3 281	-392
3	Белнефтестрах	7 161,3	9 645,9	0,7	14,9	2 868	2 999	-131
4	Белэксимгарант	2 817,2	2 418,8	1,2	5,9	837	909	-72
5	Промтрансинвест	2 604,3	2 438,8	1,1	5,4	8 716	8 467	249
6	Асоба	1 818,5	2 517,9	0,7	3,8	2 587	3 211	-624
7	Белросстрах	1 395,6	1 100,9	1,3	2,9	1 545	1 548	-3
8	Ингосстрах	1 001,2	390,9	2,6	2,1	104	106	-2
9	Евроинс	942,6	768,2	1,2	2,0	857	813	44
10	БелВЭБ Страхование	853,4	792,9	1,1	1,8	938	719	219
11	Купала	846,2	711,4	1,2	1,8	914	923	-9
12	КЕНТАВР	154,1	182,3	0,8	0,3	266	317	-51
13	Имклива Иншуранс	3,8	2,1	1,8	0,0	3	7	-4
ИТОГО		48 091,0	46 060,8	1,0	100,0	29 158	30 267	-1 109

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат за 2020 г., %	Уровень выплат за 2019 г., %
1	Белгосстрах	6 454,9	8 102,6	0,8	4 354	3 330	1 024	30,7	43,3
2	ТАСК	2 572,2	825,2	3,1	385	385	0	34,3	12,9
3	Белнефтестрах	1 573,7	1 849,7	0,9	2 960	4 189	-1 229	22,0	19,2
4	Белэксимгарант	278,9	263,7	1,1	294	197	97	9,9	10,9
5	Промтрансинвест	453,8	433,3	1,0	1 171	1 085	86	17,4	17,8
6	Асоба	562,3	481,8	1,2	139	220	-81	30,9	19,1
7	Белросстрах	128,8	881,8	0,1	207	41	166	9,2	80,1
8	Ингосстрах	39,2	2,0	19,6	21	2	19	3,9	0,5
9	Евроинс	33,9	31,4	1,1	162	126	36	3,6	4,1
10	БелВЭБ Страхование	123,4	231,4	0,5	72	55	17	14,5	29,2
11	Купала	160,3	17,9	9,0	35	27	8	18,9	2,5
12	КЕНТАВР	621,3	200,3	3,1	91	395	-304	403,2	109,9
13	Имклива Иншуранс	0,3	0,8	0,4	0	3	-3	7,9	38,1
ИТОГО		13 003,0	13 321,9	1,0	9 891	10 055	-164	27,0	28,9

Добровольное комплексное страхование имущества и гражданской ответственности его пользователей

№	Название страховой организации	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белгосстрах	11 835,3	9 282,3	1,3	64,5	276 205	234 529	41 676
2	Белнефтестрах	4 207,4	275,4	15,3	22,9	7 053	1 989	5 064
3	Промтрансинвест	1 178,2	706,3	1,7	6,4	20 137	17 090	3 047
4	Асоба	299,6	130,7	2,3	1,6	4 937	2 355	2 582
5	Имклива Иншуранс	288,9	251,9	1,1	1,6	3 058	2 844	214
6	ТАСК	223,8	166,3	1,3	1,2	3 934	3 174	760
7	Купала	200,7	152,8	1,3	1,1	1 478	1 702	-224
8	КЕНТАВР	73,9	58,3	1,3	0,4	1 259	920	339
9	БелВЭБ Страхование	14,4	7,6	1,9	0,1	127	69	58
10	Евроинс	12,3	6,5	1,9	0,1	51	30	21
11	Ингосстрах	11,3	11,8	1,0	0,1	371	423	-52
12	Белросстрах	0,4	0,0	-	0,0	5	0	5
ИТОГО		18 346,2	11 049,9	1,7	100,0	318 615	265 125	53 490

Добровольное комплексное страхование имущества и гражданской ответственности его пользователей

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2020 г., %	Уровень выплат 2019 г., %
1	Белгосстрах	3 427,2	2 937,6	1,2	8 908	7 628	1 280	29,0	31,6
2	Белнефтестрах	926,1	5,4	171,5	1 407	17	1 390	22,0	2,0
3	Промтрансинвест	258,7	297,8	0,9	614	775	-161	22,0	42,2
4	Асоба	64,0	5,9	10,8	113	30	83	21,4	4,5
5	Имклива Иншуранс	10,5	20,4	0,5	25	113	-88	3,6	8,1
6	ТАСК	44,2	38,9	1,1	107	96	11	19,7	23,4
7	Купала	28,2	12,5	2,3	61	40	21	14,1	8,2
8	КЕНТАВР	21,2	9,6	2,2	26	21	5	28,7	16,5
9	БелВЭБ Страхование	6,5	0,1	65,0	4	1	3	45,1	1,3
10	Евроинс	0,8	0,0	-	2	0	2	6,5	0,0
11	Ингосстрах	2,2	3,0	0,7	6	8	-2	19,5	25,4
12	Белросстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	-
ИТОГО		4 789,6	3 331,2	1,4	11 273	8 729	2 544	26,1	30,1

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

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %
1	Белгосстрах	18 021,0	17 738,8	1,0	52,0
2	Белнефтестрах	5 131,6	2 212,4	2,3	14,8
3	Промтрансинвест	3 091,7	1 185,1	2,6	8,9
4	ТАСК*	2 374,7	2 155,6	1,1	6,8
5	Купала**	1 933,6	2 394,1	0,8	5,6
6	Асоба	1 080,5	721,0	1,5	3,1
7	Белросстрах	1 039,1	722,7	1,4	3,0
8	Ингосстрах	801,3	1 090,0	0,7	2,3
9	Имклива Иншуранс	713,2	811,1	0,9	2,1
10	БелВЭБ Страхование	157,9	134,3	1,2	0,5
11	Евроинс	145,9	451,2	0,3	0,4
12	Белэксимгарант	118,0	68,2	1,7	0,3
13	КЕНТАВР	71,5	42,8	1,7	0,2
ИТОГО		34 680,0	29 727,3	1,2	100,0

№	Страховая организация	Кол-во застрахованных лиц за 2020 г.	Кол-во застрахованных лиц за 2019 г.	Рост кол-ва застрахованных лиц	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.
1	Белгосстрах	1 078 209	1 403 213	-325 004	7 806,5	8 150,2
2	Белнефтестрах	183 507	104 101	79 406	8 993,7	1 103,4
3	Промтрансинвест	137 449	77 339	60 110	2 470,3	625,1
4	ТАСК*	43 635	42 885	750	603,2	270,8
5	Купала**	7 760	9 131	-1 371	1 569,1	880,4
6	Асоба	29 896	15 997	13 899	622,3	253,2
7	Белросстрах	8 033	7 436	597	210,4	142,4
8	Ингосстрах	3 405	3 537	-132	136,1	27,8
9	Имклива Иншуранс	21 090	78 735	-57 645	157,4	143,6
10	БелВЭБ Страхование	2 898	2 219	679	81,1	105,4
11	Евроинс	783	1 671	-888	57,7	12,2
12	Белэксимгарант	4 527	2 625	1 902	15,7	10,7
13	КЕНТАВР	2 076	1 478	598	5,3	2,1
ИТОГО		1 523 268	1 750 367	-227 099	22 728,8	11 727,3

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

№	Страховая организация	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2020 г., %	Уровень выплат 2019 г., %
1	Белгосстрах	1,0	38 686	43 467	-4 781	43,3	45,9
2	Белнефтестрах	8,2	14 776	6 683	8 093	175,3	49,9
3	Промтрансинвест	4,0	10 478	4 454	6 024	79,9	52,7
4	TACK*	2,2	2 443	1 098	1 345	25,4	12,6
5	Купала**	1,8	2 038	4115	-2 077	81,1	36,8
6	Асоба	2,5	1 540	1 290	250	57,6	35,1
7	Белросстрах	1,5	516	446	70	20,2	19,7
8	Ингосстрах	4,9	71	28	43	17,0	2,6
9	Имклива Иншуранс	1,1	398	808	-410	22,1	17,7
10	БелВЭБ Страхование	0,8	82	85	-3	51,4	78,5
11	Евроинс	4,7	56	41	15	39,5	2,7
12	Белэксимгарант	1,5	64	62	2	13,3	15,7
13	КЕНТАВР	2,5	17	9	8	7,4	4,9
ИТОГО		1,9	71 165	62 586	8 579	65,5	39,4

* Максимально возможное количество застрахованных лиц по добровольному страхованию от несчастных случаев водителей и пассажиров при пользовании услугами агрегаторов такси – 136 527 972.

** Максимально возможное количество застрахованных лиц по добровольному страхованию от несчастных случаев водителей и пассажиров при пользовании услугами агрегаторов такси – 28 142 173.

Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц за 2020 г.	Кол-во застрахованных лиц за 2019 г.
1	Белгосстрах	327,9	136,1	68,9	1 018	1 348
2	Белросстрах	117,3	128,3	24,6	1 261	1 364
3	Белнефтестрах	17,8	72,4	3,7	11	575
4	КЕНТАВР	7,2	8,3	1,5	63	97
5	Евроинс	3,6	250,0	0,8	204	2 471
6	Промтрансинвест	2,0	1,5	0,4	5	10
7	Асоба	0,1	7,0	0,0	78	15
8	Купала	0,0	0,0	0,0	0	0
ИТОГО		475,9	603,6	100,0	2 640	5 880

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.
1	Белгосстрах	16,8	19,7	7	14
2	Белросстрах	143,5	94,4	134	29
3	Белнефтестрах	23,3	33,9	35	12
4	КЕНТАВР	0,0	0,0	0	0
5	Евроинс	148,8	133,1	101	314
6	Промтрансинвест	0,0	0,0	0	0
7	Асоба	0,0	0,0	0	0
8	Купала	0,7	1,0	1	4
ИТОГО		333,1	282,1	278	373

Добровольное страхование ответственности перевозчика

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.
1	ТАСК	4 099,1	3 230,1	1,3	26,5	1 497	1 401
2	Промтрансинвест	4 019,3	3 509,1	1,1	26,0	8 028	9 109
3	Белгосстрах	1 953,5	1 795,0	1,1	12,6	923	950
4	Евроинс	1 588,0	1 477,7	1,1	10,3	1 773	2 170
5	Белнефтестрах	1 042,6	907,9	1,1	6,7	634	559
6	Асоба	757,5	653,4	1,2	4,9	1 861	1 516
7	БелВЭБ Страхование	688,4	693,6	1,0	4,5	181	275
8	Белросстрах	537,2	380,4	1,4	3,5	274	252
9	Купала	255,6	218,0	1,2	1,7	172	145
10	КЕНТАВР	233,2	201,3	1,2	1,5	236	252
11	Белэксимгарант	157,6	132,4	1,2	1,0	203	167
12	Ингосстрах	119,6	121,5	1,0	0,8	32	44
ИТОГО		15 451,6	13 320,4	1,2	100,0	15 814	16 840

№	Страховая организация	Рост кол-ва договоров, ед.	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз
1	ТАСК	96	1 331,0	1 187,0	1,1
2	Промтрансинвест	-1 081	795,5	1 176,3	0,7
3	Белгосстрах	-27	408,6	856,6	0,5
4	Евроинс	-397	648,8	392,4	1,7
5	Белнефтестрах	75	197,3	440,1	0,4
6	Асоба	345	140,9	164,6	0,9
7	БелВЭБ Страхование	-94	85,9	255,5	0,3
8	Белросстрах	22	53,8	251,2	0,2
9	Купала	27	6,8	11,8	0,6
10	КЕНТАВР	-16	3,9	5,7	0,7
11	Белэксимгарант	36	7,9	0,6	13,2
12	Ингосстрах	-12	8,3	0,0	-
ИТОГО		-1 026	3 688,7	4 741,8	0,8

№	Страховая организация	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2020 г., %	Уровень выплат 2019 г., %
1	ТАСК	120	109	11	32,5	36,7
2	Промтрансинвест	131	169	-38	19,8	33,5
3	Белгосстрах	41	48	-7	20,9	47,7
4	Евроинс	57	44	13	40,9	26,6
5	Белнефтестрах	45	21	24	18,9	48,5
6	Асоба	14	18	-4	18,6	25,2
7	БелВЭБ Страхование	7	15	-8	12,5	36,8
8	Белросстрах	27	51	-24	10,0	66,0
9	Купала	14	22	-8	2,7	5,4
10	КЕНТАВР	2	2	0	1,7	2,8
11	Белэксимгарант	4	1	3	5,0	0,5
12	Ингосстрах	2	0	2	6,9	0,0
ИТОГО		464	500	-36	23,9	35,6

Добровольное страхование предпринимательских рисков

№	Страховая организация	Начислено взносов за 2020 г., тыс. руб.	Начислено взносов за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров за 2020 г., ед.	Кол-во заключенных договоров за 2019 г., ед.	Рост кол-ва договоров, ед.
1	Белэксимгарант	42 554,7	45 354,20	0,9	62,2	10 016	9 334	682
2	Белгосстрах	15 251,7	16 249,7	0,9	22,3	137	163	-26
3	Промтрансинвест	6 337,6	5 604,8	1,1	9,3	491	484	7
4	Асоба	2 332,7	4 205,2	0,6	3,4	495	640	-145
5	БелВЭБ Страхование	693,7	769,5	0,9	1,0	587	588	-1
6	Белнефтестрах	352,4	281,3	1,3	0,5	94	70	24
7	ТАСК	336,9	296,5	1,1	0,5	115	96	19
8	Евроинс	199,4	155,7	1,3	0,3	5	10	-5
9	КЕНТАВР	160,0	46,9	3,4	0,2	8	3	5
10	Ингосстрах	113,2	37,3	3,0	0,2	12	9	3
11	Белросстрах	44,2	0,0	-	0,1	12	0	12
12	Имклива Иншуранс	10,5	21,0	0,5	0,0	24	30	-6
13	Купала	4,2	3,9	1,1	0,0	7	9	-2
ИТОГО		68 391,2	73 026,0	0,9	100,0	12 003	11 436	567

№	Страховая организация	Выплачено страхового возмещения за 2020 г., тыс. руб.	Выплачено страхового возмещения за 2019 г., тыс. руб.	Темпы роста к 2019 г., раз	Кол-во выплат за 2020 г., ед.	Кол-во выплат за 2019 г., ед.	Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2020 г., %	Уровень выплат 2019 г., %
1	Белэксимгарант	33 709,6	15 984,8	2,1	128	149	-21	79,2	35,2
2	Белгосстрах	3 366,4	2 707,1	1,2	278	753	-475	22,1	16,7
3	Промтрансинвест	2 624,1	2 378,1	1,1	1 239	2 584	-1 345	41,4	42,4
4	Асоба	194,7	563,0	0,3	4	35	-31	8,3	13,4
5	БелВЭБ Страхование	571,0	763,4	0,7	1 217	665	552	82,3	99,2
6	Белнефтестрах	63,2	0,0	-	8	0	8	17,9	0,0
7	ТАСК	358,0	107,5	3,3	7	3	4	106,3	36,3
8	Евроинс	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
9	КЕНТАВР	948,2	2 890,2	0,3	405	1 453	-1 048	592,6	мно- гокр.
10	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
11	Белросстрах	23,9	0,0	-	44	0	44	54,1	-
12	Имклива Иншуранс	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
13	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		41 859,1	25 394,1	1,6	3 330	5 642	-2 312	61,2	34,8

По данным страховых организаций Республики Беларусь



Белорусская ассоциация страховщиков, коллеги и друзья сердечно поздравляют Кумпицкого Генриха Ивановича с **80-летним юбилеем!**

Из трудовых подвигов и личного вклада каждого человека во все времена складывалась история страны, ее побед и достижений.

Многоуважаемый Генрих Иванович, мы искренне гордимся вашим поколением – поколением государственников, творцов и созидателей. Вы никогда не боялись трудностей, верили в правое дело, в себя и товарищей. Честно и с полной отдачей служили Республике Беларусь.

Вы – известный государственный и общественный деятель, ученый, педагог – играли важную роль в обеспечении продуктивной работы основных звеньев управления народно-хозяйственным комплексом.

Успешно закончив финансовый техникум, финансово-экономический институт и защитив диссертацию кандидата экономических наук, Вы более 15 лет профессионально и ответственно работали в системе Министерства финансов Республики Беларусь, внося весомый вклад в управление государственными средствами и достижение стратегических целей социально-экономического развития страны.

Богатый практический и жизненный опыт служили надежной основой для Вашей многогранной созидательной деятельности на посту руководителя аппарата Совета Министров Республики Беларусь.

Отдавая частичку души и сердца, Вы поддержали инициативу Министерства финансов Республики Беларусь и оказали содействие по разработке нового направления экспортного страхования в стране и созданию страхового предприятия «Белэксимгарант», введению обязательных видов страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхования строений, принадлежащих гражданам. Значителен Ваш вклад и в развитие материально-технической базы страхового предприятия «Белгосстрах».

Коллеги, соратники и друзья помнят об этом и говорят Вам многократное спасибо. Эта колея Вашей трудовой деятельности уже навечно останется в истории отечественного страхования, в сердцах сопричастных к этому людей.

Друзья и коллеги также выражают восхищение и благодарность за лучшие в стране цветы, овощи и фрукты, выращенные в Вашем огороде. За вдохновенные стихи в собственном исполнении. За остроумные мужские анекдоты. За впечатляющие экскурсии по родному краю. За умение дружить и быть нужным в нужное время.

От всей души желаем Вам, чтобы во всех делах и начинаниях вам сопутствовал успех, чтобы близкие и родные люди были счастливы, окружали Вас искренней заботой и вниманием.

Доброго Вам здоровья, благополучия и удачи!

13.04.2021 г.





Подписка на II полугодие 2021 года

Тел./факс: +375 17 377-38-26

Подписка в любом отделении связи

Подписной индекс:

для ведомственной подписки 006792

для индивидуальной подписки 00679