

Profi for profi

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

ИЮНЬ '2021

Belarus Insurance Journal

20 лет вместе 21



Открывая новые файлы в истории БАС. Энергетика позитивного прогноза

Интервью с генеральным директором БАС Ириной Мерзляковой

07

Сведения о суммах поступлений страховых взносов через банки Республики Беларусь за 1 квартал 2021 г.

20

Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами

25

ISSN 2304-1293



9 177 2304 1129008



**УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!
ОТ ИМЕНИ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
И ОТ МЕНЯ ЛИЧНО ПРИМИТЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ
С 20-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ БЕЛОРУССКОЙ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ!**

Необходимость создания профессионального объединения 20 лет назад продиктована временем и обстоятельствами. За прошедшие годы Ассоциация решила две важнейшие задачи: стала платформой для добровольного объединения всех участников страхового рынка и выступила связующим звеном отрасли с органами государственной власти.

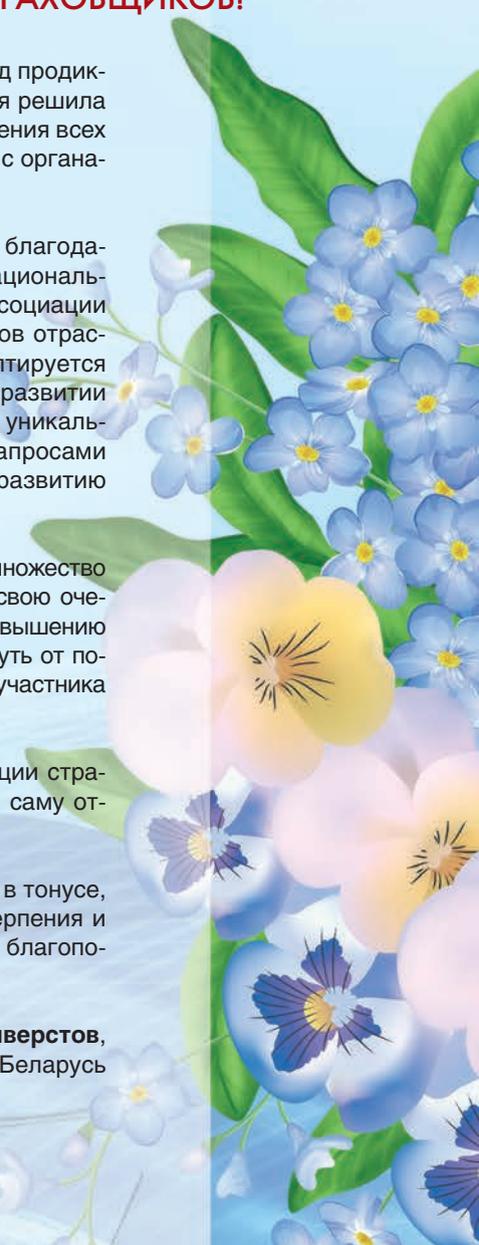
Сформировалась и укоренилась традиция конструктивного диалога, благодаря которому страхование укрепило статус полноценного участника национальной финансовой системы. Сегодняшняя деятельность Белорусской ассоциации страховщиков – источник важнейшей информации для всех участников отрасли. Здесь аккумулируется объективная статистика, изучается и адаптируется международный опыт, ведется информирование общественности о развитии страхования. Благодаря этому все заинтересованные стороны имеют уникальную возможность строить свою работу в соответствии с реальными запросами и потребностями, что в конечном итоге способствует благоприятному развитию всей сферы страхования.

Сегодня коллектив Белорусской ассоциации страховщиков курирует множество важных проектов, нацеленных на качественное развитие рынка, что, в свою очередь, ведет к формированию положительного имиджа страхования и повышению страховой культуры общества. За 20 лет Ассоциация прошла большой путь от посредника между страховым бизнесом и государством до эффективного участника всех процессов.

Глубоко убежден, что дальнейшая деятельность Белорусской ассоциации страховщиков принесет качественные и конструктивные изменения как в саму отрасль, так и в социально-экономическую жизнь Республики Беларусь.

Желаю коллективу Белорусской ассоциации страховщиков оставаться в тонусе, держать руку на пульсе времени, продуктивности и настойчивости, терпения и удачи в достижении поставленных целей! Крепкого здоровья, мира и благополучия вам и вашим близким!

Ю.М. Селиверстов,
Министр финансов Республики Беларусь



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,
главный советник
ЗАО «Страховая Компания
"Белросстрах"»

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

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

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792
для индивидуальной подписки 00679

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 06 (223) июнь 2021

Содержание

БАС: 20 лет	02	20	Сведения о суммах поступлений страховых взносов через банки Республики Беларусь за 1 квартал 2021 г.
Открывая новые файлы в истории БАС. Энергетика позитивного прогноза	07	23	Balt Assistance Ltd. Совместная работа на благо застрахованных
От юбилея до юбилея. Горизонт примечательных событий	10	25	Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами
О страховой рознице и не только	14	26	Обзор крупных страховых убытков – 2020
Беларусь & Мир	19	28	Примите наши поздравления

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

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С ЮБИЛЕЕМ – ДВАДЦАТИЛЕТИЕМ С МОМЕНТА ОБРАЗОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ!

За прошедшие годы Белорусская ассоциация страховщиков завоевала высокую деловую репутацию и авторитет. Стала признанным оплотом профессионального сообщества в определении приоритетов развития.

За двадцать лет существования Ассоциация немало сделала для развития страхования, укрепления конкурентоспособности страхового сектора и его устойчивости. В числе важнейших задач Ассоциации – повышение эффективности страхового бизнеса, совершенствование рынка страховых услуг, обеспечение их доступности для граждан и юридических лиц. Уверена, что коллектив Белорусской ассоциации страховщиков и в дальнейшем будет представлять и продвигать интересы субъектов страхового рынка и обеспечивать достойный вклад в развитие и совершенствование страхования.

Примите искренние поздравления с датой основания Белорусской ассоциации страховщиков! Хочу пожелать успехов во всех начинаниях, расширения горизонтов профессиональной деятельности, креативности, свежих сил и энер-

гии на многие годы вперед. Крепкого здоровья, стабильности и процветания, благополучия, мира и добра!

Заместитель Министра финансов Республики Беларусь
О.А. Тарасевич



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ! КОЛЛЕГИ!

Быть голосом предпринимательского сообщества в диалоге с государством и с потребителем – высокая и непростая миссия. Непросто добиваться того, чтобы поступательное и устойчивое развитие страховой отрасли как одного из гарантов финансовой стабильности государства и личного благополучия граждан было не только признано целью всеми сторонами этого диалога – чтобы осознанное движение к ней стало сутью всех правительственных мер в данной области и реальной миссией каждой из компаний.

Голос Белорусской ассоциации страховщиков в этом смысле хорошо слышим и вполне четок. Столь же весомо и её участие в работе над формированием единого страхового рынка ЕАЭС – работе, которая сделала наши братские взаимоотношения как никогда тесными. Спасибо вам, спасибо вашему замечательному генеральному директору; надеюсь, что совместная деятельность БАС и ВСС будет еще более тесной (и гарантом тому окажется создаваемый ныне координационный совет), а главное – еще более эффективной.

Когда мы говорим о братских взаимоотношениях, это, как правило, просто метафора. Но для российских и белорусских страховщиков такая метафора имеет совершенно конкретный подтекст. Наши отношения братские по факту нашего рождения. Еще тридцать лет назад мы и наши предшественники представляли единую страховую отрасль одной страны. Мы вышли из одной отправной точки – и хотя пути наши не были совершенно идентичны, мы до сих пор встречаемся со многими схожими проблемами, находим схожие решения, отвечаем на схожие вызовы.

Президент ВСС
И.Ю. Юргенс



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

ОТ ИМЕНИ КОЛЛЕКТИВА БЕЛОРУССКОГО БЮРО ПО ТРАНСПОРТНОМУ СТРАХОВАНИЮ И ОТ СЕБЯ ЛИЧНО ПОЗДРАВЛЯЮ БЕЛОРУССКУЮ АССОЦИАЦИЮ СТРАХОВЩИКОВ С 20-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ!

Создание Ассоциации ознаменовало один из важных этапов на пути развития страхового рынка в нашей стране, консолидации профессионального сообщества страховщиков, интеграции его в международный ландшафт.

Пройдя путь становления, обретя с годами опыт и влияние, Белорусская ассоциация страховщиков стала эффективной площадкой, где взвешенно, содержательно и продуктивно решаются актуальные вопросы страхового рынка, обсуждаются новые идеи и перспективы развития. Одним из важнейших направлений работы Ассоциации является активное участие в подготовке предложений по совершенствованию страхового законодательства Республики Беларусь.

Большое внимание Ассоциацией уделяется продвижению новых видов страховых услуг и передовых технологий, повышению финансовой грамотности, решению задач информационно-аналитического обеспечения деятельности страховщиков и

содействию в установлении и расширении деловых контактов.

Белорусская ассоциация страховщиков заслуженно пользуется авторитетом и доверием у профессионального сообщества и успешно справляется с миссией координатора действий страховых организаций и защитника их интересов.

Важно отметить, что на протяжении многих лет Белорусское бюро по транспортному страхованию и Белорусскую ассоциацию страховщиков связывает тесное взаимодействие. Мы высоко ценим сложившиеся между нашими организациями отношения и выражаем уверенность в дальнейшем укреплении сотрудничества и взаимопонимания.

От всей души желаю Белорусской ассоциации страховщиков плодотворной работы, достижения поставленных целей и прумножения лучших традиций, а всем работникам – крепкого здоровья, благополучия и профессиональных успехов!

С уважением,
генеральный директор **А.П. Авсейко**

УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ И КОЛЛЕГИ!

ЛИГА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ УКРАИНЫ ИСКРЕННО ПОЗДРАВЛЯЕТ БЕЛОРУССКУЮ АССОЦИАЦИЮ СТРАХОВЩИКОВ С 20-ЛЕТИЕМ СО ДНЯ ОСНОВАНИЯ.

Страховой бизнес Беларуси постоянно демонстрирует положительные тенденции роста капитализации, инвестиционной привлекательности, качества обслуживания клиентов и пользуется большим доверием со стороны государства и общества.

Во многом успех страхования в Беларуси достигнут благодаря большой и успешной работе, которую проводит Белорусская ассоциация страховщиков, отстаивая интересы государства, бизнеса и потребителей страховых услуг.

Лига страховых организаций Украины и Белорусская ассоциация страховщиков всегда поддерживали деловые и профессиональные отношения, руководствуясь Меморандумом о взаимном сотрудничестве.

Страховые компании Беларуси в лице Ассоциации активно принимают участие в Международных форумах, проводимых Лигой страховых организаций Украины и Центром бизнес-стратегий «Перспектива».

Выражаем искреннюю благодарность коллективу Белорусской ассоциации страховщиков и желаем дальнейших успехов в реализации важных решений страхового бизнеса Беларуси.

Президент Лиги страховых организаций Украины
Александр Филонюк





УВАЖАЕМЫЕ СОТРУДНИКИ И РУКОВОДСТВО БЕЛОРУССКОЙ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ! ПРИМИТЕ САМЫЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ С ЗАМЕЧАТЕЛЬНОЙ ДАТОЙ 20-ЛЕТНЕГО ЮБИЛЕЯ!

Значимым достижением вашей деятельности являются успешность, безупречная деловая репутация и надежные позиции компании на страховом рынке Республики Беларусь.

Выражаю признательность, а также благодарность за совместную работу по реализации образовательных программ руководящих работников и специалистов!

Надеюсь, что ваши мастерство и профессионализм, умноженные на трудо-

любие и самоотдачу, останутся надежной основой нашего сотрудничества на долгие годы!

Пусть юбилейный год будет для вас годом новых достижений, успешных проектов, годом благополучия и основой для дальнейшего развития!

С уважением,
директор Центра повышения
квалификации руководящих
работников и специалистов Минфина
К.В. Величкович

БЕЛОРУССКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СОЮЗ БАНКОВСКИХ И ФИНАНСОВЫХ РАБОТНИКОВ ПОЗДРАВЛЯЕТ РУКОВОДСТВО И КОЛЛЕКТИВ БЕЛОРУССКОЙ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ С 20-ЛЕТИЕМ СО ДНЯ ОБРАЗОВАНИЯ!

Сегодня Белорусская ассоциация страховщиков является ответственным и надежным социальным партнером, способствующим консолидации профсоюзного движения страхового сектора, укреплению авторитета Банковско-финансового профсоюза. Мы тесно сотрудничаем по вопросам защиты трудовых и социально-экономических прав и интересов работников – членов профсоюза, проводим совместную работу по организации досуга работников и членов их семей, культурно-массовых и физкультурно-оздоровительных мероприятий.

Мы высоко ценим наши добрые партнерские отношения и искренне на-

деемся, что плодотворное сотрудничество сохранится в дальнейшем. Выражаем признательность за добросовестный труд, преданность идеям профсоюза.

Пусть каждый новый день дарит вам радость жизни, а новые цели помогают находить новые возможности! Желаем профессиональных успехов, надежных партнеров, стабильности и процветания!

Председатель Белорусского профсоюза банковских и финансовых работников
А.Л. Лихтарович



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

АССОЦИАЦИЯ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ СЕРДЕЧНО ПОЗДРАВЛЯЕТ БЕЛОРУССКУЮ АССОЦИАЦИЮ СТРАХОВЩИКОВ С 20-ЛЕТИЕМ!

Созданное два десятилетия назад профессиональное объединение страховщиков Республики Беларусь сегодня объединяет крупнейшие страховые компании, страховых брокеров и Белорусскую национальную перестраховочную организацию. Благодаря вашей деятельности совместными усилиями участников рынка успешно решаются задачи по развитию сферы страхования, защите интересов, консолидации и координации деятельности членов Ассоциации. Активная законодательная и аналитическая работа, внедрение лучших мировых практик поддерживают заслуженный авторитет Белорусской ассоциации страховщиков в нашей стране и у зарубежных партнеров, а ее печатный орган – журнал «Страхование в Беларуси» – пользуется неизменным интересом в среде профессионалов.

Мы высоко ценим уровень сотрудничества, достигнутый за эти годы между нашими ассоциациями, и признательны за плодотворное воплощение в жизнь совместных планов и проектов, поддержку инициатив банковского сообщества, благожелательные и доверительные отношения, сложившиеся между организациями кредитно-финансового и страхового секторов экономики. Уверены в том, что наши деловые и дружеские связи продолжают крепнуть и развиваться.

Искренне желаем сотрудникам Ассоциации успешного воплощения в жизнь амбициозных планов по дальнейшей цифровизации, повышению качества и доступности страховых услуг, развитию отрасли в целом, а ее членам – лояльных клиентов, надежных партнеров и прогнозируемых рисков!



Председатель Ассоциации белорусских банков
В.А. Драгун



УВАЖАЕМАЯ ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА,

ПРИМИТЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ СО ЗНАМЕНАТЕЛЬНОЙ ДАТОЙ – 20-ЛЕТИЕМ БЕЛОРУССКОЙ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ.

Белорусская ассоциация страховщиков внесла значительный вклад в развитие не только страховой отрасли, но и всего экономического потенциала Республики Беларусь.

Достижения Белорусской ассоциации страховщиков в рамках как внутреннего, так и международного страхования – это результат кропотливой и слаженной работы коллектива Ассоциации и ее членов на протяжении 20 лет.

Желаю Белорусской ассоциации страховщиков процветания и экономической стабильности, а коллективу Ассоциации крепкого здоровья, благополучия и новых достижений в нелегком труде!

За минувшие годы Белорусская ассоциация страховщиков прошла долгий путь своего развития и становления. Накопленный опыт, профессионализм и стремление к реализации целей позволило Ассоциации стать консолидирующей силой страховой отрасли Беларуси.

Директор
Ассоциации лизингодателей Беларуси
С.В. Шиманович



**УВАЖАЕМАЯ ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА! УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!
ПРИМИТЕ САМЫЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ С 20-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ БЕЛОРУССКОЙ
АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ!**

БАС – это больше, чем профессиональное объединение страховщиков. Это – живая история национальной страховой системы Республики Беларусь.

С удовлетворением хотелось отметить, что за прошедшие годы, во многом благодаря созидательной деятельности Ассоциации, её конструктивному взаимодействию с органами власти, Министерством финансов Республики Беларусь, предприятиями и населением страны, была проделана большая востребованная работа, направленная на совершенствование профильного законодательства и укрепление страхового дела в Республике Беларусь.

Масштабная работа Белорусской ассоциации страховщиков и страховых предприятий принесла значительные результаты: выстроены конструктивные взаимоотношения между страховым бизнесом и властью, создана новая законодательная нормативная база, решались другие задачи.

Так, создаются новые страховые предприятия, отвечающие мировому уровню в области страхования. Это предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарнат», Белорусская национальная перестраховочная компания, Белорусское моторное бюро по транспортному страхованию и многие другие. Внедряются новые виды страхования, такие как: страхование экспорта, страхование ответственности владельцев транспортных средств, страхование строений, принадлежащих гражданам.

Последние десятилетия входят в историю отечественного страхования как годы побед и новых свершений.

Постоянное стремление к совершенству меняет хорошую деятельность на успешную. Эта успешность достигается постоянным изменением форм, стиля и методов работы.

Постоянный поиск Новой бизнес-идеи, образцов высокой страховой культуры, страховщика года, страхового бренда, персоны года и многие другие идеи качественно изменяют культуру белорусского страхового бизнеса.

Высокой оценки заслуживает работа Ассоциации по поиску и награждению людей знаком Белорусской ассоциации страховщиков «За заслуги в области страхования». Ведь награждённые и их труд, творчество, их судьба – это неотъемлемая часть отечественного страхования. А их деятельность – гордость нашего государства.

Особого внимания заслуживает периодическое издание Ассоциации – ежемесячный журнал «Страхование в Беларуси».

На его страницах Ассоциация реализует востребованные образовательные, просветительные проекты, проводит серьёзную исследовательскую деятельность, разрабатывает новые перспективные методики, освещает содержательные научные, культурные мероприятия.

Уважаемая Ирина Валерьевна. Пусть и дальше жизнь радует Вас своей полнотой, удовлетворенностью от результатов и значимости свершенного, пониманием и поддержкой друзей и единомышленников.

От всего сердца желаю Вам доброго здоровья, счастья и благополучия!

С уважением и признательностью, ваш
экс-генеральный директор «Белэксимгарнат»

В.Д. Болибок

Минск, 2021 год

Открывая новые файлы в истории БАС

Энергетика позитивного прогноза

ДВАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД ВЕДУЩИЕ ОПЕРАТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА РЕАЛИЗОВАЛИ БЛЕСТЯЩУЮ ДЕБЮТНУЮ ИДЕЮ – СОЗДАЛИ БЕЛОРУССКУЮ АССОЦИАЦИЮ СТРАХОВЩИКОВ, БАС. ОСОБУЮ ИНТРИГУ ПРИДАВАЛ ТОТ ФАКТ, ЧТО БАС НАЧАЛА ШАХМАТНУЮ ПАРТИЮ ФАКТИЧЕСКИ НА ДОСКЕ ДЛЯ ИГРЫ В ПОКЕР, ГДЕ КОММЕРЧЕСКИЙ ВЫИГРЫШ КОМПАНИЙ ЗАЧАСТУЮ ЗАВИСЕЛ ОТ СЛУЧАЙНОГО СТЕЧЕНИЯ КОНЪЮНКТУРНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, КАК КОСТИ УПАДУТ. КОРПОРАТИВНАЯ СОЛИДАРНОСТЬ БЫЛА ЧИСТОЙ АБСТРАКЦИЕЙ И В КАЧЕСТВЕ РЕСУРСА РАЗВИТИЯ НЕ РАССМАТРИВАЛАСЬ. НЕ ВСЕ И НЕ СРАЗУ УЯСНИЛИ ПОСЫЛ ОДНОГО ИЗ ПЕРВЫХ НОМЕРОВ ОТРАСЛЕВОГО ЖУРНАЛА «СТРАХОВАНИЕ В БЕЛАРУСИ»: ТОЛЬКО УДАЧА БЫВАЕТ СЛЕПОЙ, УСПЕХ – ДИТЯ РАСЧЕТА.

А расчет был на создание центра силы, который интеллектуально и финансово смог бы, с одной стороны, уравновесить справедливые фискальные требования регулятора в лице Минфина, а с другой – придать страховому бизнесу созидательный посыл, повысить его моторную функцию в развитии белорусской экономики. Философия корпоративной солидарности – это показатель зрелости операторов рынка, которые готовы поступиться соображениями сиюминутной выгоды, ради синергии общих финансовых результатов. В самом деле, для рядового страхователя любой «косяк» со стороны компании (принимаем этот термин как обиходный) – до сих пор нередко экстраполируется на все страховое сообщество. Проблему осознавали многие, но в числе первых, кто предложил реальные пути к ее решению, были Виктор Шуст, который в то время возглавлял Белгосстрах и глава компании «Бролли» Виктор Лав-

русенко: при всей остроте конкурентных противоречий они нашли общую платформу для сотрудничества. Два Виктора сделали первые ходы в партии, которой мы обязаны современным успехом профессионального сообщества.

– Велик соблазн представить 20-летие Ассоциации в качестве некоего состоявшегося проекта, – говорит гендиректор БАС Ирина Мерзлякова. – Но, по сути, мы имеем дело с живым активно развивающимся организмом, чью энергетику в настоящий момент мощно подпитывает встречный интерес страхователей. Особенно в сферах страхования жизни, здоровья, ответственности. Здесь примечателен и так называемый «ковидный фактор», который в корне поменял отношение страховщиков к цифровизации бизнеса: вариант удаленного заключения договора с помощью нескольких кликов по экрану смартфона – как один из запросов времени.

ИРИНА МЕРЗЛЯКОВА

генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков

Мы имеем дело с живым активно развивающимся организмом, чью энергетику в настоящий момент мощно подпитывает встречный интерес страхователей. Особенно в сферах страхования жизни, здоровья, ответственности. Здесь примечателен и так называемый «ковидный фактор», который в корне поменял отношение страховщиков к цифровизации бизнеса: вариант удаленного заключения договора с помощью нескольких кликов по экрану смартфона – как один из запросов времени.



Возможно, именно с этой отметки нам и стоит начать ретроспективный исторический анализ клиентской мотивации. Мы начали работать с населением РБ, для которого тогда, судя по статистическим сводкам, высшим достижением и показателем успеха являлся автомобиль. Сегодня у белорусской нации на первое место выходят жизнь и здоровье, забота об обеспеченной старости.

Не лишним будет подчеркнуть, что за два десятилетия произошли тектонические сдвиги в демографической структуре общества – за этот период избирательные, экономические и другие права получили около 2 000 000 новых белорусов. Думаю, они и составили главную динамическую переменную в уравнении нашего стратегического планирования.

Но вернемся к истории, где наш первый вопрос предсказуем и, более того, содержит матрицу ответа: почему белорусские страховщики объединились в рамках Ассоциации, тогда как коллеги из других стран предпочли юридические формы «союза», «лиги», а если дать волю фантазии, то можно поговорить о «белорусской гильдии страховщиков»?

Во-первых, союз в формате объединения физических лиц уже существовал в Беларуси, по соображениям профессиональной этики я воздерживаюсь от комментариев относительно деятельности коллег. А во-вторых, вы правы, в синонимическом ряду юридических форм «ассоциация» безусловно отражает самый щадящий, но потому и самый широкий уровень интеграции усилий участников страхового рынка. Важен был максимальный охват весьма противоречивых, а порой и разновекторных коммерческих устремлений. Стратегические цели БАС на первом этапе предполагали создание правовой субъектности для ведения квалифицированной и представительной дискуссии с органами государственного управления и позиционирования Беларуси на международном рынке страхования.

Первый генеральный директор ассоциации **Николай Лесик** отличался необходимым набором качеств для решения сложного конгломерата объединительных задач: фигура известная абсолютно всем страховщикам, а значит, и вполне предсказуемая, опытный чиновник, достигший высшей ступени в отраслевой табели о рангах, – бывший Глава Комитета по надзору за страховой деятельностью. Плюс за спиной опыт работы в Белгосстрахе на руководящих должностях. (Важная ремарка: практически все страховое общество, включая и меня, к началу 2000-х годов имело опыт работы в государственном страховании, иной школы просто не существовало.)

Это была отправная точка в построении основ корпоративной солидарности, фундамента, на котором не исключено создание и некой системы профессионального ценза. Я считаю, что мы созрели до юридического формата страховой лиги или гильдии еще в 2015 году, когда членство в Ассоциации подтвердили все без исключения страховые организации.

Пусть членство в Ассоциации остается добровольным, сегодня оно оговорено только обязательствами по исполнению Устава и оплате взносов и не является неким призовым пропуском на те или иные сегменты рынка.

Более того, я очень осторожно оцениваю возможные перспективы передачи части функционала регулятора в рамках саморегулирования Белорусской ассоциации страховщиков.

Хотя логика развития событий в соседних странах действительно говорит в пользу именно саморегулируемых организаций. Право коллективного разума участников рынка на построение и развитие инновационных бизнес-моделей предполагает ответственность как за возможные успешные результаты, так и за провальные решения. В связи с этим возникают вопросы контроля над дисциплиной исполнения корпоративных правил и оперативных указаний сообщества, разработки механизмов ответственности за их нарушение. По целому ряду причин мы воздерживаемся от создания вертикальных структур превентивной защиты от, скажем так, непрофессиональных действий коллег по цеху, с одной стороны, а с другой – активно стимулируем рост образовательного уровня и практических навыков работы на страховом поле.

Вероятно, эту мысль стоит выразить попроще...

...Скажу так: на самом деле все ныне действующие фигуры рынка учились в одних вузах, нередко начинали карьеру в одних и тех же компаниях, десятки раз сталкивались по долгу службы. Зачастую просто дружат между собой. Нормы профессиональной этики и солидарности мы попытались (и не без успеха) взрастить именно на этой более чем благодатной почве. Не только обучающие и научно-практические семинары, но и страховая лига мини-футбола, соревнования по боулингу, даже конкурсы красоты! Мы не вполне понимаем маститых коучей с их «патернами корпоративного поведения», но, скорее всего, успешно и вполне самостоятельно выполнили задачу по созданию доброжелательной товарищеской среды в отрасли.

Мы были свидетелями джентльменского соглашения об ограничении размера комиссионного вознаграждения агентам по полисам «выездного» страхования. Аппетиты агентов низводили доходность бизнеса до отрицательных величин...

Пример более чем показательный, соглашение, достигнутое на одном из совещаний в нулевых годах XXI века, рухнуло в течение нескольких дней из-за острого дефицита деловой порядочности у отдельных джентльменов. Тем самым была поставлена под вопрос в целом дееспособность Ассоциации как переговорной площадки. Страхование медицинских расходов лиц, выезжающих за рубеж, относится к видам условно добровольным, без полиса не получить визы. Хочешь не хочешь, но клиент вынужден покупать – в этом диапазоне условно добровольных покупок немудрено увязнуть, ведь схема добычи премий работала без особых усилий менеджмента! Но попасть под диктат агентов в ущерб интересам клиентов – это уже слишком. Подчеркну, мы в тот период вели речь не об отдельных сегментах рынка и решительно не располагали инструментами прямого администрирования к нарушителям коллегиальных конвенций. Как не располагаем ими в настоящий момент.

Позволим себе ужесточить постановку вопроса: где пролегает грань между разумным компромиссом и

нейтралитетом в решении спорных моментов о распределении наиболее привлекательных финансовых потоков? Не секрет, что становление БАС прошло под знаком фильтрации отечественных страховщиков по признаку преобладания государственного капитала в уставных фондах. В частности, «госы» и «полугосы» получили исключительное право к операциям по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Ассоциация изначально и последовательно выступала за равноправие компаний разной формы собственности. Но как оказалось, не все с этим были согласны.

Первый номер отраслевого журнала вышел в свет под сквозным колонтитулом «Время монополии», и речь там шла именно о страховании гражданской ответственности автовладельцев, где развернулась дискуссия о выводе частных страховщиков из этого вида страхования. Понятно, что при всех своих недостатках именно ОСАГО стало определяющим фактором социального комфорта для многих тысяч соотечественников. Пусть только на дорогах, но над старыми анекдотами про столкновение шестисотого «Мерседеса» и горбатого «Запорожца» в Беларуси престали смеяться гораздо раньше, чем в России, – ушла тема. Но вопрос разделения страховщиков по административному принципу для разрешения проводить обязательное страхование так и остался краеугольным камнем многих проблем до сих пор.

Сегодня на наших глазах уходит с первых информационных полос тема моторного страхования (пускай оно остается валообразующим, но давно не является локомотивом роста) – ее ресурс ограничен наличным транспортным парком юридических и физических лиц. А в последний год добавились еще «ковидные» проблемы с ограничением грузовых, пассажирских и в целом туристических потоков.

При этом в современной ситуации локомотивная роль развития рынка неуклонно переходит к добровольным видам страхования – в первую очередь, страхования жизни и дополнительных пенсий.

Мы предсказуемо направляемся к европейским пропорциям разделения страховых премий, где страхование жизни (во всем комплексе) стремится к 50-процентной доле, далеко отодвигая все виды рискованного пакета.

МЫ ВИДИМ ВОЗРОЖДЕНИЕ ДОВЕРИЯ К НАЦИОНАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ НА УРОВНЕ РЯДОВЫХ БЕЛОРУСОВ, КОТОРЫЕ ВСЕ БОЛЕЕ АКТИВНО РАССМАТРИВАЮТ НАС В КАЧЕСТВЕ СВОЕГО ЗАЩИТНИКА, ГАРАНТА БЕЗОПАСНОСТИ СВОИХ СЕМЕЙ ОТ ЖИЗНЕННЫХ НЕУРЯДИЦ. ХОЧЕТСЯ ДУМАТЬ, ЧТО ЭТО И ЕСТЬ ТО ВСТРЕЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ РЫНКА, РАДИ КОТОРОГО 20 ЛЕТ НАЗАД СОЗДАВАЛАСЬ БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ.

Вы упорно отказываетесь позиционировать себя в качестве исторического персонажа из летописи БАС (формат юбилейного интервью предполагает перечень собственных заслуг). С чем это связано?

Скорее всего, с незакрытыми файлами. Мы одержали все возможные из тактических побед, напомним: к 2015 году члены Ассоциации контролировали 100 % рынка. Мы зафиксировали договоренности о сотрудничестве с ведущими страховыми союзами России и Европы. Первым интеллектуальным донором стали коллеги из Польши – в формате проведения прямых обучающих семинаров и стажировок. Впоследствии делегации БАС побывали в Лондоне в Синдикатах Ллойда, Милане, Париже, Вене и других ведущих центрах страхования континента.

Более того, практически весь белорусский негосударственный страховой бизнес был интегрирован в российский и европейский на уровне прямого участия иностранных компаний в уставных фондах белорусских компаний. Пока это так называемые «спящие инвестиции», но и они вполне готовы к взрывному росту в случае активизации спроса.

На поле горизонтальных контактов были заключены соглашения со всеми без исключения профильными бизнес-союзами в банковской, лизинговой, транспортной и других сферах.

Особо отмечу высокий уровень взаимоотношений с Министерством финансов по целому ряду направлений плодотворного сотрудничества как в сфере сбора аналитической информации, так и превентивных обсуждений-экспертиз наиболее актуальных изменений в нормативно-правовой базе.

Удручает, что при столь высоком тоне многоуровневого и в том числе международного сотрудничества мы за последнее десятилетие до сих пор не вышли за рамки пресловутого 1 % ВВП, хотя потенциально готовы занимать не менее 3 % национального продукта Беларуси, в абсолютных цифрах порядка \$ 2-3 млрд. Можно сетовать на десятки внешних причин, неблагоприятную экономическую и внешнеполитическую конъюнктуру. Но этот файл до сих пор не закрыт.

Здесь, очевидно, требуется некий прогноз развития ситуации. Разумный скепсис моих коллег – хорошо осведомленных профессионалов – базируется на оценке внешних факторов. Но, с моей точки зрения, эти факторы сулят внятные перспективы роста. С одной стороны, на уровне макроэкономики созрели, реализованы и очевидно получают дальнейшее развитие модели более широкого участия страховщиков в обеспечении различных экспортных и инвестиционных программ республики.

А с другой стороны – мы видим возрождение доверия к национальному страхованию на уровне рядовых белорусов, которые все более активно рассматривают нас в качестве своего защитника, гаранта безопасности своих семей от жизненных неурядиц. Хочется думать, что это и есть то встречное движение рынка, ради которого 20 лет назад создавалась Белорусская ассоциация страховщиков.

Беседовал Владислав Платун

От юбилея до юбилея

Горизонт примечательных событий

**2011–2021 – ИСТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ,
КОТОРЫМИ СПОЛНА ОПЛАЧЕНА СОВРЕМЕННОСТЬ**

ТЕОРИЯ ПОСТУПАТЕЛЬНЫХ ШАГОВ И ПРОДУМАННЫХ ДЕЙСТВИЙ НЕИЗБЕЖНО ПРИНОСИТ СВОЙ РЕЗУЛЬТАТ – К 2011 ГОДУ БАС ПРЕВРАТИЛАСЬ ВО ВЛИЯТЕЛЬНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ С ЯВНОЙ ПЕРСПЕКТИВОЙ РОСТА СВОЕГО АВТОРИТЕТА КАК В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ, ТАК И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ. ОДНАКО УСПЕХ НЕОБХОДИМО БЫЛО ЗАКРЕПИТЬ.

2011

Вышел первый региональный выпуск журнала «СвБ», посвященный брестскому региону, который был призван подстегнуть и мотивировать региональные страховые элиты к более активному корпоративному взаимодействию.

А в апреле стартовал Первый турнир по мини-футболу «Страховая лига». С исторической точки зрения – это события одного порядка в плане продолжения и развития в современности.

Также впервые белорусские страховщики посетили Ташкентский Страховой форум, а позднее принимали с официальным визитом Президента Всероссийского страхового союза **Андрея Кигима**.



Первый турнир по мини-футболу «Страховая лига»

2012

Круглый стол в Витебске и серия репортажей закрепили амбиции БАС в качестве регионального организатора и генератора стимула профессионального роста талантливых страховщиков.

В этом году также состоялся первый образовательный семинар-тренинг из весьма продолжительной серии визитов

членов Ассоциации с целью изучения зарубежного опыта. Начали с Израиля, где провели предметное и конкретное изучение добровольного медицинского страхования в этой стране.

Вскоре состоялся визит делегации БАС в Италию в рамках договоренностей с Ассоциацией страховщиков Италии *ANIA*. Представители 16 страховых компаний и регулятора занимались изучением опыта банкострахования.



Визит членов Ассоциации в Израиль с целью изучения зарубежного опыта

2013

Начало года запомнилось контактами со специалистами страхового детективного агентства «Альфа» в Париже, где изучался международный опыт борьбы со страховым мошенничеством.

Несколько позднее БАС приняла участие в семинаре МВД по раскрытию имущественных преступлений. Положено начало тесному взаимодействию с ГУУР КМ МВД РБ по противодействию страховому мошенничеству.

На другом полюсе решения проблемы было организовано Первое заседание Комитета по финансовой грамотности БАС. Это направление до сих пор является одним из приоритетных в деятельности Ассоциации.

Из безусловно позитивных событий: в корпоративные традиции БАС вписан конкурс «Мисс-фото Страхование». Состоялся первый нелегкий отбор.

А в сентябре в Международном учебном центре на Кипре в рамках сотрудничества с профсоюзом банковских и страховых работников Кипра, прошел обучающий семинар для топ-менеджмента страховых компаний. Положено сотрудничество с финансовой отраслью Кипра.

2014

В феврале в Минске состоялся круглый стол по вопросам интеграции страховых рынков ЕврАзЭС. Значимый проект БАС и ВСС. По итогам подписана Резолюция.

Кроме того, в этом месяце родилась еще одна «долгоиграющая» традиция проведения ежегодных конкурсов среди студентов белорусских вузов на лучшую публикацию о страховании. Состоялись первые награждения.

Параллельно БАС приняла активное участие в неделе финансовой грамотности детей и молодежи, организованной Национальным банком Республики Беларусь.

Памятным событием стало совещание у Президента по вопросам совершенствования страхования, в котором при-



Совещание у Президента по вопросам совершенствования страхования



Польско-белорусский страховой форум



Интеллектуальная игра страховщиков «Что? Где? Когда?»

няли участие руководители некоторых страховщиков. БАС принимала активное участие в подготовке совещания.

Введена практика ежегодных совещаний главных бухгалтеров с представителями регулятора на площадке БАС.

Состоялся первый скандинавский тур белорусской делегации страховщиков. В программе посещения – Ассоциация страховщиков Швеции, страховые компании Швеции, рижский офис перестраховочной компании «GenRe». В целом программа международных контактов набирала обороты.

Представители немецкого страхового рынка посетили Минск и на базе Ассоциации провели семинар по разрешению споров в страховании.

Прошел польско-белорусский страховой форум «Страхование рисков на рынке строительных и проектных услуг».

Запомнилась лондонская неделя белорусских страховщиков, когда наши коллеги впервые посетили колыбель страхования – Синдикаты Ллойда в Лондоне.

2015

В феврале свое членство в Ассоциации возобновили две компании – «Би энд Би иншуренс Ко» и «Ингосстрах», после чего БАС стала полномочным 100-процентным представителем страхового сообщества Республики Беларусь.

Событие знаковое для рынка, исторически оно совпало с утверждением Почетного знака БАС «За заслуги в области страхования». Первым кавалером награды стал **Николай Лесик** – экс-генеральный директор БАС, начиная с даты основания Ассоциации.

В последующем вручение наград было приурочено к профессиональному празднику – Дню страховых работников.

Продолжилась серия продуктивных визитов белорусских страховщиков в Лондон и Милан. Очевидно, набравшись опыта, страховщики решились на создание еще одной традиции – проведения интеллектуальных игр страховщиков в формате «Что? Где? Когда?».



Первый Фестиваль художественного творчества среди сотрудников страховых организаций

2016

В марте в формате круглого стола с участием страховых организаций и представителя страхового надзора прошло совещание, на котором обсуждалось развитие страхования в столичном регионе.

А в июле с официальным визитом Минск посетил президент Польской страховой палаты **Ян Гжегош Прандзински**. В целом международный вектор деятельности БАС постоянно прогрессировал.

В ежегодном семинаре по противодействию страховому мошенничеству приняли участие, в том числе, спикеры из России и Королевства Нидерландов.

В ноябре делегация БАС в составе представителей страховых организаций, Белорусского бюро по транспортному

страхованию, Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь посетила Австрийскую ассоциацию страховщиков.

В канун Нового года состоялся первый Фестиваль художественного творчества среди сотрудников страховых организаций, организованный БАС.

2017

Запомнился семинар с участием эксперта по надзорной деятельности Европейского агентства по страхованию **Фредерика Хайнриха** на тему организации внутреннего контроля в страховых организациях.

Кроме того, представители белорусского страхового рынка приняли участие в Венской конференции страховых регуляторов и профессиональных объединений.

А в ноябре состоялась первая международная конференция по банкострахованию.

2018

При участии Научно-технологической ассоциации «ИНФОПАРК» состоялся семинар «Цифровая трансформация страхового бизнеса».

Среди корпоративных событий этого года стоит упомянуть также участие страховщиков в Минском полумарафоне.

В ноябре в рамках I Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию финансовой системы Беларуси, в работе секции «Страховой рынок: совре-



Семинар с участием эксперта по надзорной деятельности Европейского агентства по страхованию Фредерика Хайнриха

менные вызовы», а также семинара для представителей страховых организаций мы принимали гостей и спикеров из России, Польши и Латвии.

2019

В мае состоялся первый открытый турнир по большому теннису среди страховых организаций «Insurance Open-2019», а 1 июня сборная команда БАС приняла участие в VIII Кубке Всероссийского союза страховщиков по мини-футболу среди страховых организаций.

В сентябре руководители всех 16 страховых организаций, руководство Минфина, включая Министра, собрались на выездное совещание в Гомеле, чтобы обсудить проблемы развития отрасли.

БАС стала официальным партнером Совета по развитию предпринимательства.

Важным событием года стало внедрение электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ.

2020

Сотрудничество с Минфином продолжилось: в формате рабочего совещания с участием регулятора страховщики обсуждали вопросы практического применения законодательства о предотвращении легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения.

В режиме видеоконференции состоялось очередное, 16-е заседание Межгосударственного координационного со-



VIII Кубок Всероссийского союза страховщиков по мини-футболу среди страховых организаций



Рабочее совещание с участием регулятора

вета руководителей органов страхового надзора государств – участников СНГ.

Завершился год Общим собранием членов Ассоциации, которое впервые прошло в формате видеоконференции.



Минский полумарафон

О страховой рознице и не только

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ СТРЕМИТЕЛЬНО МЕНЯЮТ НАШУ ЖИЗНЬ. САЙТЫ, ПРИЛОЖЕНИЯ, ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ...

ВВЕДЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПОЛИСА – ЭТО БЛАГО, ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ УПРОСТИТЬ НАШУ ЖИЗНЬ, ВЫСВОБОДИТЬ ВРЕМЯ КЛИЕНТА И ПРЕДЛОЖИТЬ ЕМУ ИНОЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА И СЕРВИСА ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ СТРАХОВОЙ УСЛУГИ, А ТАКЖЕ СНИЗИТЬ ТРУДОЗАТРАТЫ И РАСХОДЫ НА ВЕДЕНИЕ ДЕЛА В КОМПАНИИ, ИЛИ ЭТО КОНЕЦ КЛАССИЧЕСКОМУ СТРАХОВАНИЮ, РАЗВИТИЮ КРОСС- И ДОПРОДАЖ?

КОНЕЧНО, ВРЕМЯ ВСЕ РАССТАВИТ ПО СВОИМ МЕСТАМ. А СЕГОДНЯ ХОТЕЛОСЬ БЫ ПРОСТО ПОДЕЛИТЬСЯ СОБСТВЕННЫМ ОПЫТОМ И ЛУЧШИМИ РОССИЙСКИМИ НАРАБОТКАМИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ РОЗНИЦЫ.

В процессе своей деятельности при рассмотрении наилучших способов взаимодействия с физическими лицами с целью максимально успешной реализации им своих страховых продуктов страховые компании находятся в постоянном поиске. При этом изучаются разные способы продвижения страховых услуг. От простой аренды стоек и офисов в «проходных» местах для размещения своих сотрудников (формат «продавец страховщика») до более сложных схем взаимодействия с юридическими лицами, когда непосредственную реализацию договоров страхования осуществляют их работники (формат «продавец партнера»).

В первом случае основными критериями на принятие решения по размещению продающего офиса страховой компании являются:

- перспективы концентрации потенциальных клиентов поблизости от офисов крупных промышленных и прочих предприятий, жилых массивов, бизнес-центров, организаций, осуществляющих деятельность, при которой страхование является одним из составных условий предоставления услуги (МРО ГАИ, консульские отделы посольств, визовые центры и т. п.);



ВЛАДИМИР КОРОБУШКИН

директор филиала ЗАО «Белнефтстрах» в г. Минске № 1

- оптимальная площадь помещения и его расположение по отношению к «проходным» местам и перемещению людских потоков;
- ставка арендной платы;
- размещение офиса на 1-м этаже здания;
- возможность парковки для авто клиентов;
- презентабельность арендуемого (приобретаемого) помещения.

В случае же, когда страховая компания реализует стратегию по продвижению розничных страховых услуг в формате «продавец партнера», основными критериями являются:

- наличие у партнера массовых клиентских баз или потоков потребителей;
- высокая концентрация в клиентской базе партнера либо в его покупательском потоке платежеспособных лиц, имеющих потенциальные объекты для страхования (например, автомобиль, недвижимость и др.);
- наличие у партнера разветвленной сбытовой сети.

Основными партнерами страховщиков в данном формате выступают: банки, почта, туристические, финансовые и лизинговые компании, опять же визовые центры, автозаправочные станции, компании крупного торгового ритейла, владеющие сетями торговых площадок (гипермаркетов,

супермаркетов, сетевых магазинов, в том числе продающих электронику и бытовую технику для дома, товары для автомобилистов, строительства и ремонта и т. п. Сюда же отнесем и работников банков, реализующих кредитные программы на их площадях).

Данные контрагенты имеют массовые, нередко многотысячные потоки потребителей, концентрирующихся на принадлежащих партнеру площадях. А их клиенты – потенциальный спрос на сопутствующие страховые услуги (объекта страхования, т. е. такого имущества, которое представляет ценность для владельца, что позволяет предположить мотивацию к его сбережению и защите).

При этом партнеры располагают многочисленным штатом работников, которые потенциально могут стать потребителями страховых услуг, а также перспективой постепенного развития сотрудничества в направлении страховой защиты рисков самого контрагента (страхование его имущества, ценностей касс, товаров на складах, грузоперевозок, ответственности и т. д.).

ФОРМАТ «ПРОДАВЕЦ ПАРТНЕРА»

Продажа страховых услуг осуществляется силами сотрудников (продавцов) партнера.

Как правило, данный формат применим в случаях, когда:

- концепция и площадь торговых площадок партнера не позволяют дополнительно разместить на них представителя страховщика (например, в банках, салонах мобильной связи или почтовых отделениях);
- количество торговых площадок партнера таково, что организационно и экономически целесообразно, а также эффективнее обучить продавцов партнера, чем набирать и обучать штат своих собственных агентов.

Достоинства формата «Продавец партнера»:

1. Экономия затрат на аренду площадей по размещению собственной точки продаж.
2. Требуется от страховщика организации высокотехнологичных продаж через разработку и внедрение специализированных программных средств для оформления полисов.

Такие программные средства должны обеспечить партнеру:

- автоматизированное заполнение полисов;
- автоматическое генерирование отчетности перед страховщиком;
- быстрый доступ к электронным базам (бордеро) проданных партнером полисов и т. п.

Эта необходимость стимулирует страховщика к созданию передовых технологий продаж и учета результатов таких продаж, которые легко и быстро поддаются тиражированию на любое количество партнерских торговых площадок.

Недостатки формата «Продавец партнера»:

- ограниченный круг страховых продуктов, которые могут реализовываться в таком формате, сводящийся практически только к двум-трем относительно простым «коробочным» продуктам добровольного страхования;
- продавцы партнера могут только часть своего рабочего времени тратить на продвижение и продажу страховых услуг. Как следствие, идеальный страховой продукт для такого формата – такой, который продается легко и технологично, с минимальными формальностями и затратами времени продавца;
- далеко не всегда партнер готов устанавливать некие планы продаж страховых услуг в сети. А поскольку сеть чаще всего торгует широким ассортиментом товаров (услуг), на продажи которых обычно продавцам устанавливается план, то очевидно, какое отношение продавцов партнера будет к продаже «страховок»;
- продавцы партнера не являются сотрудниками страховщика, не подотчетны и не подконтрольны ему. Из-за этого затруднены контроль страховщиком продаж на точках партнера и возможность влиять на качество работы продавцов с клиентами. Возможно, для анализа причин низких продаж в сети потребуются проводить масштабные мероприятия «Тайный покупатель», что повлечет дополнительные затраты денежных и человеческих ресурсов.

Формат «Продавец партнера» требует значительных дополнительных затрат времени, денежных средств и человеческих ресурсов страховщика на организацию и проведение обучения продавцов партнера и сопровождение проекта (логистика, отчетность, сверки).

При этом в мотивации сети нужно достичь разумного баланса между:

- мотивацией партнера как юридического лица;
- мотивацией самих продавцов на точках продаж.

Кроме того, любой заход в чужую розничную сеть требует массивных денежных вложений в сопроводительную рекламу – для привлечения внимания покупателей к появившейся в этой сети новой услуге.

РИСКИ ФОРМАТА

1. «Имиджевые» риски для страховщика – риск неквалифицированных консультаций продавцами партнера, неспособности должным образом ответить на вопросы клиента по страхованию, что в конечном счете бросает тень на имидж и качество работы страховщика.
2. Риск низкой заинтересованности продавцов в заключении с клиентами договоров страхования. Причина – основные мотивации продавца, как административная (план продаж), так и финансовая (вознаграждение от продаж), зависят от объемов продаж основной продукции, а не от продажи страховых услуг.

Одновременно некоторые страховщики пребывают в иллюзии, что при заходе в чью-то розничную сеть в формате «Продавец партнера» кривая объемов продаж их страховых продуктов будет полностью повторять кривую объемов продаж основных товаров (услуг) партнера. В действительности все происходит с точностью до наоборот: в периоды пикового спроса на основные товары и услуги в сети партнера продавцы торговой сети практически перестают продавать страховые услуги.

Причина – в периоды пиковых продаж все бизнес-процессы и работа, например, продавцов магазинов, «затачиваются» и фокусируются на максимально быстром и эффективном «опустошении» складов компании и выполнение планов основных продаж. Другими словами, основным девизом в это время становится «максимум продаж основных товаров (услуг) в единицу рабочего времени». Именно поэтому продавцы не будут тратить время на дополнительные продажи страховых услуг покупателям в пиковые сезоны.

Требуемые технические, человеческие и методические ресурсы для эффективной работы в этом формате:

1. Специализированные программные средства оформления договоров страхования (автоматизированное заполнение полисов, автоматическое генерирование отчетности перед страховщиком, быстрый доступ к электронным базам (бордеро) проданных партнером полисов и т. п.);
2. Методические и инструктивные материалы для обучения продавцов.

Нередко только в процессе реализации какой-нибудь «красивой бизнес-идеи» подобного проекта к руководству страховой компании приходит понимание, каких усилий и расходов требует от страховщика, к примеру, необходимость организовать в очень сжатые сроки обучение на объектах партнера большого числа продавцов, разбросанных по всей стране. При этом работа его продавцов может быть организована посменно, и всех вместе их на корпоративные тренинги собирают только раз в неделю и только в один из выходных дней. Очевидно, что тут кроются немалые дополнительные операционные расходы на запуск проекта для страховщика, в том числе:

- необходим штат специалистов или привлеченных тренеров, способный охватить коротким по времени циклом тренингов по продажам большое количество продающих точек партнера, разбросанных по всей стране;
- расходы на их командировки по стране (если не удастся наладить эффективное дистанционное обучение);
- дополнительные расходы на оплату труда специалистов и тренеров в выходные дни и т. п.

Таким образом, продажи в формате «Продавец партнера» могут быть успешны при сочетании следующих условий:

- имеется страховой продукт, интересный покупательской аудитории, с привлекательной ценой и относительно быстрым в продаже;

- розничные объекты партнера таковы, что в них весь поток потребителей общается с одним, максимум несколькими продавцами. Т. е. достигается фокусировка потока на минимальном количестве продавцов. Тогда упрощается процесс управления продажами и анализа причин разной успешности продаж на разных торговых точках. Например, если в одной точке покупают страховые услуги 10–15 % общего потока покупателей, а в другой, расположенной в похожем месте, с похожей по социальной структуре и доходам клиентурой, только 0,5 % потока, – это проблема не точки, а конкретных продавцов, и их можно корректировать;

- если партнер сформирует пусть минимальный, но план продаж страховых продуктов для своих точек продаж;

- если партнер обеспечивает эффективную мотивацию своих продавцов, гарантированно выплачивая им определенную часть своего агентского вознаграждения за каждый заключенный договор страхования.

При этом просматривается еще одна любопытная закономерность: чем больше объекты, входящие в сеть партнера, тем меньше вероятность эффективных продаж страховых продуктов в таких объектах при формате «Продавец партнера».

Причины такой обратной зависимости:

1. Поток покупателей на больших розничных площадках дробится на большее число продавцов, и качество их коммуникаций с покупателями на темы страхования практически очень сложно проконтролировать, равно как и сложно им (потоком) управлять.
2. Чем больше розничный объект партнера, тем, как правило, шире ассортимент предлагаемых в них товаров и услуг, тем более напряженный план основных продаж для продавцов и тем сложнее страховщикам вписать свои «чуждые ассортименту» страховые услуги в планы продаж.

(Отсутствие у продавцов плана продаж страховых услуг) х (напряженный план «основных» продаж товаров (услуг) в сети) х (подчиненность продавцов не страховщику, а партнеру) х (необходимость для продавцов держать в голове информацию о совершенно непрофильном для данной сети страховом продукте) = (стремящаяся к нулю вероятность продаж страховых продуктов в такой сети)

3. Еще одна проблема крупных сетей, состоящих из больших объектов, – это проблема мотивации. Любая крупная розничная сеть имеет многоступенчатое администрирование:

- администрация сети;
- региональные руководители;
- руководители непосредственных объектов;
- в самом объекте тоже есть своя иерархия руководителей;
- и только в самом низу этой пирамиды находятся непосредственные продавцы.

Агентский договор страховщика – с руководством сети. А чтобы заинтересовать в продажах страховых продуктов всю сеть, нужно дотянуться рычагом своей мотивации до непосредственного продавца. Нередко сделать это можно лишь увеличением размера комиссионного вознаграждения (что ограничено законодательством) и повышением цен на страховые продукты.

4. Чем больше сеть партнера и объекты в ней, тем больше человеческих, временных, денежных затрат потребуются на запуск и рекламное, а также операционное сопровождение таких проектов. Другими словами, тем дороже становится этот канал продаж при формате «Продавец партнера».

ФОРМАТ «ПРОДАВЕЦ СТРАХОВЩИКА»

Размещение на площадях партнера офиса или рабочего места (стойки и т. п.) страховщика.

Достоинства формата:

1. Возможность быстрого старта продаж.
2. Основная мотивация продавцов и их доходы зависят только от продажи страховых услуг.
3. Все рабочее время продавцов посвящено продвижению только страховых услуг компании.
4. Работа с клиентскими потоками партнера организована с привлечением специально подготовленных сотрудников компании, что, в свою очередь:
 - существенно влияет на качество коммуникаций с клиентами, на имидж компании в новом для нее клиентском сегменте;
 - позволяет предлагать клиентскому потоку в сети значительно более широкий спектр страховых услуг, нежели при продажах в формате «Продавец партнера», а также иметь устойчивую и профессионально обработанную обратную связь от клиентов, в следствие чего постоянно улучшать предлагаемые потребителю страховые продукты, осуществлять их полноценный маркетинг, совершенствование методологии, привлекательности и практической ценности в глазах страхователей.
5. Возможность разместить представителя страховщика на компактном и мобильном «фирменном» рабочем месте, которое одновременно рекламирует бренд компании и повышает его узнаваемость.

Недостатки формата

- Возникновение дополнительных затрат на открытие и поддержание работы офиса (точки продаж).
- Одномоментных затрат, таких как: закупка мебели, компьютерной и сервисной техники, сейфов, оформление фирменных промо рабочих мест, выносной рекламы (штендеров) и вывесок (для дополнительного привлечения внимания потока посетителей), иногда изготовление

фирменной одежды для продавцов и тиража тематической рекламной раздаточной продукции, ориентированной на специфику деятельности с учетом места расположения точки продаж, потоков и запросов потребителей.

- Постоянных ежемесячных затрат, связанных с уплатой аренды офиса (стойки) и других расходов по его содержанию, гарантированным уровнем оплаты труда сотрудников (например, на первоначальном этапе, пока точка продаж не набрала обороты, обеспечивающие приемлемый для продавцов уровень оплаты труда через прямую комиссию с продаж).

Требуемые технические, человеческие и методические ресурсы для эффективной работы в этом формате:

1. Оборудование рабочего места (см. выше).
2. Программное обеспечение по автоматизированному оформлению договоров страхования, формированию отчетности, аналитической и другой необходимой информации.

Одним из самых главных условий успешного развития как одного, так и другого форматов является само наличие у компании необходимых инструментов или соответствующих страховых продуктов. Безусловно, ни один страховщик не будет размещаться в МРО ГАИ, не имея лицензии по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСГО ВТС). Данный вид страхования априори является основным драйвером получения там объемов страховых взносов, так как фактически является сопутствующей или дополняющей основную услугу опцией при регистрации транспортного средства. Как и договор добровольного страхования от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу при подаче документов на получение шенгенской визы в соответствующий консульский отдел посольства или визовый центр.

Таким образом, специфика размещения розничных пунктов продаж страховщика требует постоянной разработки и предложения как основных страховых продуктов, которые будут предлагаться потребителю в зависимости от конкретного спроса в том или ином месте, так и относительно вспомогательных, которые будут использоваться в различных комбинациях и пакетах для увеличения объема получаемых страховых взносов при допродажах и кросс-продажах.

Например, в вышеупомянутых МРО ГАИ основным является ОСГО ВТС. Вспомогательными: каско; добровольное страхование водителей и пассажиров от несчастных случаев; добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств и т. п.

В банках основным может быть добровольное страхование кредитополучателей от несчастных случаев и болезней. Относительно вспомогательными – добровольное страхование рисков держателей пластиковых карт; страхование строений, имущества, транспорта и др.

В туристических компаниях – добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу; имущества клиента на время его отсутствия за

рубежом; задержки и утери багажа; других расходов путешественников.

Различные комбинации этих видов страхования в зависимости от спроса и способности продавцов разбудить потребность в них у клиентов позволяют не только увеличить объем получаемых страховых взносов, но и диверсифицировать риски страховщика и, как следствие, увеличить рентабельность продаж.

В связи с этим важнейшими элементами в розничных продажах также являются: коучинг, планирование и контроль продаж, мотивация продавцов.

Коучинг. Вы можете пригласить сотню бизнес-тренеров, которые будут часами рассказывать продавцам или проводить с ними тренинги, как правильно задавать страхователям вопросы-крючки и вопросы-мостики, а также работать с возражениями клиентов, чтобы «впарить страховку», но не получите абсолютно никакого эффекта, если агент не знает на должном уровне правил страхования, не может пояснить то или иное условие и «плавает» когда вопросы задают уже ему.

Поэтому основная цель коучинга при обучении продавца в розничном страховании – вымуштровать его на предмет знания того, что он продает. Это, в первую очередь, раскрепостит агента и позволит ему вести предметный диалог с клиентом. А дальше можно переходить к психологическим приемам общения для повышения продаж и допродаж, работе с возражениями на предложение и т. д. и т. п. При этом обучение должно быть постоянным, системным и конкретным.

Планирование и контроль продаж, мотивация продавцов. Построение пирамиды мотивации агентов должно идти в неразрывной увязке с администрированием их работы. Основными целями планирования и контроля в данном случае являются определение и максимально быстрое достижение точки безубыточности работы розничного пункта продаж, а также запуск механизма мотивации продавцов, при котором они изначально подталкиваемые административными методами (находясь под постоянным контролем и спросом) вышли на такой объем деятельности, когда продажи дальше продолжает двигать уже значимый материальный интерес самих сотрудников.

При этом само собой разумеется, что в зависимости от реализуемого формата розничных продаж различаются и интегрируемые модели по обучению продавцов, планированию и контролю за их деятельностью, спецификой предложения страховых продуктов, их сочетания и продвижения.

В формате «Продавец партнера» обучение сотрудников осуществляется в привязке к их основной деятельности, а мотивация выстраивается в зависимости от договорных отношений с основным работодателем.

В формате же «Продавец страховщика», как правило, используются стандартизированные брендовые подходы страховщика, используемые при развитии его страховой розницы, с небольшой коррекцией на специфику размещения точки продаж.

Подводя итоги, следует отметить, что формат «Продавец страховщика» выглядит для последнего все-таки предпочтительнее со многих точек зрения, и большинство страховых организаций предпочитают работать в «сторонних» сетях именно таким образом – организовывая свои точки продаж, офисы и предлагая там широкий спектр страховых продуктов.

При этом существенным препятствием развития формата «Продавец партнера» является его же основное преимущество – наличие у партнера широкой сбытовой сети и количества сотрудников, выполняющих функции страховых агентов. Данное обстоятельство приводит к сложности их администрирования, особенно в части соблюдения хронологии выписки документов с определенной степенью защиты. Получение номерных бланков, их распределение и выписка при одновременном наличии нескольких продавцов на смене, как в одном пункте продаж, так и в нескольких территориально рассредоточенных, зачастую приводит к нарушению хронологии и пересортице полисов, свидетельств, сертификатов, квитанций 1-СУ.

Казалось бы, повсеместное внедрение заключения договоров страхования в простой письменной форме без использования бланков с определенной степенью защиты позволяет найти выход, однако проблема до конца не решена, так как при выписке такого полиса и уплаты страхователем денежных средств наличными либо через кассовый банковский терминал требует одновременного оформления квитанции 1-СУ все с теми же сериями, номерами и соблюдением хронологии.

И тут снова вернемся к *IT*. На мой взгляд, в данном вопросе существенным подспорьем, которое дало бы значительный толчок в развитии розничных продаж через крупные сбытовые сети (госбанки, почту, АЗС «Белоруснефть» и т. п.) в качестве страховых посредников, стало бы принятие Министерством финансов Республики Беларусь и Белорусским бюро по транспортному страхованию решения, позволяющего уплачивать страховому агенту вознаграждение за помощь страхователю в оформлении электронного полиса гражданской ответственности владельцев транспортных средств с возможностью оплачивать страховой взнос наличными деньгами через кассы агентов – юридических лиц (или их терминалы платежными картами) и выдачей клиенту в подтверждение сделки только соответствующей квитанции об оплате (чека кассы или терминала) и оформленного электронного договора страхования, распечатанного в простой письменной форме на листе формата А4. Таким образом, была бы решена проблема пересортицы бланков с определенной степенью защиты, своевременным и полным поступлением денежных средств при наличии у партнера страховщика широкой сбытовой сети и работников, одновременно выполняющих у агента функции администраторов (непосредственно оформляющих договоры страхования).

При этом необходимо было бы решить две основные проблемы: интеграции программных продуктов страховщиков, посредников и Бюро, а также идентификации страхователя при первоначальном заключении договора страхования. Но это... уже совсем другая история.

Белорусская ассоциация страховщиков приняла участие в заседании Совета по развитию предпринимательства

28 июня 2021 г. состоялось первое заседание Совета по развитию предпринимательства в обновленном составе под председательством Николая Снопкова. Заседание проходило в расширенном формате с участием представителей Администрации Президента Республики Беларусь, Парламента, Верховного суда, Министерства по налогам и сборам, Комитета государственного контроля, а также представителей бизнес-союзов.



Заседание Совета было посвящено практике применения налогового законодательства, а в частности, статьи 33 Налогового кодекса Республики Беларусь.

Председатель Совета **Николай Снопков**, открывая заседание, подчеркнул, что для формирования благоприятных условий развития предпринимательства и привлечения в экономику инвестиций, необходимым условием должно являться прозрачное законодательство, определяющее четкие правила игры и не допускающее неоднозначного понимания его норм и положений всеми участниками налоговых отношений.

В ходе заседания обсуждались проблемы экономических и правовых последствий применения налоговыми органами статьи 33 НК в ходе проведения проверок хозяйственных операций, совершенных до вступления ее в силу. По итогам обсуждения вопросов повестки дня заседания Совета участники выработали предложения по устранению неопределенностей предписаний указанной выше статьи и обеспечению защиты прав и законных интересов хозяйствующих субъектов.

В поле зрения

17 июня 2021 г. на базе Белорусской ассоциации страховщиков состоялась рабочая встреча страховщиков и международных перевозчиков.

На встрече присутствовали заместитель начальника главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь **Толкачева С.Л.**, заместитель генерального директора БАМАП **Солощев А.Я.**, Председатель Республиканского союза участников таможенных отношений **Мацкевич В.В.** Инициаторами рабочей встречи выступили транспортные предприятия, занимающиеся международными перевозками, которые обеспокоены проводимыми таможенными органами контрольными мероприятиями по вопросу обоснованности и законности ремонта транспортных средств за пределами ЕАЭС.

При осуществлении ремонта за пределами ЕАЭС транспортного средства, принадлежащего транспортному предприятию и застрахованному по каско в белорусской страховой организации, таможенные органы квалифицируют указанные случаи, как вывоз товаров за пределы ЕАЭС без заявления режима переработки под таможенным контролем.

В результате бурной дискуссии стороны пришли к соглашению о необходимости обращения к Государственному таможенному комитету по вопросу возможных экономических последствий применения подхода таможенного органа.



Сведения о суммах поступлений страховых взносов через банки Республики Беларусь за 1 квартал 2021 г.

рублей

Наименование показателя	Наименование банка							
	ОАО «Белинвестбанк»	ОАО «БПС-Сбербанк»	ЗАО «МТбанк»	ОАО «АСБ Беларусбанк»	ОАО "Белгазпромбанк"	ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)	«Приорбанк» ОАО	ОАО «Паритетбанк»
Обязательное страхование, всего	516	–	–	1 410 839	–	–	–	–
в том числе : обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	516	–	–	1 389 029	–	–	–	–
из него:	516	–	–	1 328 468	–	–	–	–
• внутреннее страхование	–	–	–	–	–	–	–	–
• комплексное внутреннее страхование	–	–	–	–	–	–	–	–
• пограничное страхование	–	–	–	17 667	–	–	–	–
• страхование «Зеленая карта»	–	–	–	42 894	–	–	–	–
Добровольное страхование, всего	548 667	172 954	644 375	2 536 333	957	6 518	6 195 564	133 916
в том числе: имущественное страхование:	179 860	153 048	118 761	1 313 554	632	727	10 606	159
из него:	147 783	–	1 761	193 589	–	–	–	–
• страхование имущества предприятий	–	–	–	–	–	–	–	–
• страхование имущества граждан	28 483	140 988	31 478	1 084 100	481	527	10 606	–
• прочие виды имущественного страхования	3 594	12 060	85 522	35 865	151	200	–	159
личное страхование:	368 557	19 906	525 614	1 222 779	325	5 791	6 184 958	133 707
из него:	238 344	3 467	441 060	328 937	–	3 760	–	103 020
• страхование медицинских расходов	–	–	–	–	–	–	–	–
• страхование жизни	79 647	–	10 817	–	–	–	4 635 025	–
• прочие виды личного страхования	50 566	16 439	73 737	893 842	325	2 031	1 451 959	30 687
страхование ответственности	250	–	–	–	–	–	–	50
ИТОГО	549 183	172 954	644 375	3 947 172	957	6 518	6 195 564	133 916

Наименование показателя	Наименование банка							
	ЗАО "Идея Банк"	ОАО "Белагпропромбанк"	ОАО "Банк БелВЭБ"	ЗАО "РРБ-Банк"	ЗАО "АБСОЛЮТБАНК"	ЗАО "Центер Банк"	ОАО "СтатусБанк"	ОАО "Технобанк"
Обязательное страхование, всего	-	-	-	-	-	-	-	-
в том числе : обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспорт- ных средств	-	-	-	-	-	-	-	-
из него: • внутреннее страхование	-	-	-	-	-	-	-	-
• комплексное внутреннее страхование	-	-	-	-	-	-	-	-
• пограничное страхование	-	-	-	-	-	-	-	-
• страхование «Зеленая карта»	-	-	-	-	-	-	-	-
Добровольное страхование, всего	38 774	1 365 288	59 508	134 031	-	227 514	12	4 572
в том числе: имущественное страхование:	722	648 566	21 416	4 730	-	227 408	12	141
из него: • страхование имущества предприятий	-	554 832	16 562	2 408	-	-	-	-
• страхование имущества граждан	420	1 194	4 854	876	-	227 338	12	141
• прочие виды имущественного страхования	302	92 540	-	1 446	-	70	-	-
личное страхование:	38 052	700 092	38 092	129 301	-	-	-	4 431
из него: • страхование медицинских расходов	20 000	622 256	34 418	36 798	-	-	-	-
• страхование жизни	-	-	-	-	-	-	-	4 044
• прочие виды личного страхования	18 052	77 836	3 674	92 503	-	-	-	387
страхование ответственности	-	16 630	-	-	-	106	-	-
ИТОГО	38 774	1 365 288	59 508	134 031	-	227 514	12	4 572

Наименование показателя	Наименование банка								ИТОГО
	ЗАО "БТА Банк"	ЗАО "Альфа-Банк"	ОАО "Банк Дабрабыт"	ОАО "БНБ-Банк"	"Франсабанк" ОАО	ЗАО "Банк "Решение"	ЗАО "БСБ Банк"	ЗАО "ТК Банк"	
Обязательное страхование, всего	-	-	-	-	-	-	-	-	1 411 355
в том числе : обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспорт- ных средств	-	-	-	-	-	-	-	-	1 389 545
из него:	-	-	-	-	-	-	-	-	1 328 984
• внутреннее страхование	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• комплексное внутреннее страхование	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• пограничное страхование	-	-	-	-	-	-	-	-	17 667
• страхование «Зеленая карта»	-	-	-	-	-	-	-	-	42 894
Добровольное страхование, всего	147 029	460 711	74 700	1 046 873	29	210	-	-	13 798 535
в том числе: имущественное страхование:	126 727	10 936	10 509	1 041 311	29	-	-	-	3 869 854
из него:	3 254	-	-	-	-	-	-	-	920 189
• страхование имущества предприятий	3 254	-	-	-	-	-	-	-	920 189
• страхование имущества граждан	117 464	2 004	314	1 041 311	29	-	-	-	2 692 620
• прочие виды имущественного страхования	6 009	8 932	10 195	-	-	-	-	-	257 045
личное страхование:	20 302	449 775	64 191	5 562	-	210	-	-	9 911 645
из него:	6 798	401 308	25 720	3 990	-	210	-	-	2 270 086
• страхование медицинских расходов	6 798	401 308	25 720	3 990	-	210	-	-	2 270 086
• страхование жизни	-	-	37 192	-	-	-	-	-	4 766 725
• прочие виды личного страхования	13 504	48 467	1 279	1 572	-	-	-	-	2 776 860
страхование ответственности	-	-	-	-	-	-	-	-	17 036
ИТОГО	147 029	460 711	74 700	1 046 873	29	210	-	-	15 209 890

Источник: по данным Министерства финансов Республики Беларусь

Balt Assistance Ltd

Совместная работа на благо застрахованных

ВОПРОКИ ЗАМЕТНОМУ ВЛИЯНИЮ ПАНДЕМИИ НА ВСЕ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ, В РАБОТЕ **BALT ASSISTANCE LTD** СОХРАНЯЕТСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА. С СЕРЕДИНЫ ИЮНЯ КОНТАКТ-ЦЕНТР КОМПАНИИ ФИКСИРУЕТ РЕКОРДНОЕ ЧИСЛО ОБРАЩЕНИЙ ТУРИСТОВ И ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ, КОТОРОЕ ТРАДИЦИОННО ПРИСУЩЕ ТОЛЬКО ЛЕТНИМ МЕСЯЦАМ. В УСЛОВИЯХ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРОСШЕЙ НАГРУЗКИ ОСОБЕННО ЯВНОЙ СТАНОВИТСЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ЧЕТКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ВСЕМИ ЧАСТЯМИ ЕДИНОГО МЕХАНИЗМА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ, И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ – МЕЖДУ СТРАХОВЫМИ И АССИСТИРУЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ.

Второй месяц подряд специалисты *Balt Assistance Ltd* принимают до ста звонков в час от застрахованных со всего мира, в том числе и в ночное время. В условиях перераспределения туристических потоков обращения поступают не только со стороны традиционных туристических направлений, таких как Египет, Турция или ОАЭ, но также из достаточно экзотических регионов. Так, в одном из недавних случаев медицинская помощь потребовалась застрахованному с признаками *COVID-19*, находящемуся в городе Ишварди (Бангладеш).

СТАТИСТИКА

Сейчас всем выезжающим за рубеж туристам настоятельно рекомендуется приобретать страховые полисы, предусматривающие риск заражения *COVID-19*. Специалисты *Balt Assistance Ltd* подсчитали среднюю стоимость лечения этого заболевания в самых востребованных среди застрахованных регионах.

Так, стоимость лечения в Турции при заболевании легкого течения (стационар 3-5 дней) варьируется от 1 000 до 2 000 *EUR*. При заболевании среднего и тяжелого течения (1-2 недели стационара) стоимость лечения находится в диапазоне от 3 000 до 6 000 *EUR*.



ЯНА ФОРЫСЮК

специалист Департамента развития сети провайдеров

Специалисты контакт-центра Balt Assistance Ltd ежедневно работают в тесном сотрудничестве с турагентствами, страховыми и транспортными компаниями, консульствами и министерствами здравоохранения различных стран, поэтому готовы организовать медицинскую помощь даже в самых отдаленных уголках мира. Они досконально знакомы с особенностями каждого страхового продукта и всегда готовы подробно разъяснить эту информацию застрахованным. Кроме того, внимательно отслеживают все изменения, касающиеся правил сдачи ПЦР-тестов, пересечения границ, а также протоколов лечения в государственных и частных медицинских учреждениях. Также ведется постоянная работа по расширению сети провайдеров, в которой особое внимание уделяется мониторингу цен и соблюдению стоимости оказанных услуг на уровне среднерегиональной.

В государственных клиниках Египта помощь могут оказать бесплатно, но в связи с массовым наплывом туристов наблюдается постоянная нехватка мест, и, судя по отзывам застрахованных, качество обслуживания оставляет желать лучшего. Стоимость лечения в частных клиниках начинается от 500 USD в сутки без учета медикаментов.

В Болгарии, если пациенту не требуется лечение в стационаре, средняя стоимость амбулаторного визита (то есть вызова врача на дом или визита самого пациента в клинику) составляет 280 EUR, также в *Balt Assistance Ltd* зарегистрирован случай госпитализации, который стоил 2 200 EUR за 9 дней.

В Германии счета за стационарное лечение выставляются по паушальной системе DRG, то есть сумма зависит от конкретного диагноза, наличия осложнений, применяемой методики лечения и его длительности. По данным статистики *Balt Assistance Ltd*, средняя стоимость стационарного лечения пациента с COVID-19 составляет около 5 000 EUR.

В Польше, если диагноз подтверждается, то в соответствии с распоряжением правительства страны лечение проводится бесплатно. Когда ПЦР-тест отрицательный, а COVID-19 установлен только клинически, медицинское учреждение может выставить счет. В одном из подобных случаев лечение застрахованного в течение 10 дней обошлось в 4 337 PLN.

В США зарегистрирован случай, когда за 1,5 суток пребывания в больнице застрахованному был выставлен счет на 30 000 USD при легком течении заболевания.

Каждое зарегистрированное в контакт-центре дело проходит тщательную проверку различными департаментами *Balt Assistance Ltd*. При возникновении каких-либо сомнений в адекватности стоимости лечения или объеме оказанных услуг у компании всегда есть возможность направить своего регионального представителя, чтобы на месте удостовериться в подлинности предоставленных данных. Это позволяет оперативно урегулировать вопрос покрытия страховой компанией расходов на лечение застрахованного и при этом подтвердить их обоснованность.

Также компания ежедневно организует медицинские транспортировки застрахованных на родину, которые уже год проводятся по новым правилам. Это обязательное прохождение пациентом ПЦР-теста и получение подтверждающей справки. Если маршрут пролегает через страны, в которых объявлен локдаун, отдел госпитализаций и транспортировок вместе с партнерскими транспортными компаниями кропотливо прорабатывает все логистические моменты, чтобы доставить застрахованного домой с минимальным количеством пересадок и по оптимальной стоимости.

Если в деле участвует третья сторона, например, застрахованный пострадал в ДТП, специалистами юридического департамента *Balt Assistance Ltd* анализируется возможность инициировать процесс суброгации и получить для партнерской страховой компании компенсацию расходов со стороны страховой компании виновника. В значительном количестве случаев понесенные партнерской страховой компанией расходы удается вернуть полностью.

ВАДИМ МИРОШНИК

генеральный директор *Balt Assistance Ltd*

Для всех сотрудников Balt Assistance Ltd большая честь обслуживать клиентов страховых компаний Республики Беларусь, и в условиях пандемии, а также набирающего обороты туристического сезона мы готовы применить весь свой профессионализм и многолетний опыт, чтобы дать застрахованным гражданам Беларуси главное – уверенность в получении медицинской и другой помощи в любой точке мира. Balt Assistance Ltd с 2008 года работает на страховом рынке Республики Беларусь и активно взаимодействует как со страховыми компаниями, так и с Белорусской ассоциацией страховщиков. Мы поздравляем Ассоциацию, ее сотрудников и лично генерального директора Мерзлякову Ирину Валерьевну, а также членов организации с 20-летним юбилеем. Желаем Вам оптимизма, силы духа, реализации новых проектов по укреплению и развитию страхового рынка Республики Беларусь.



Сведения о страховых взносах по договорам страхования, оформленным страховыми брокерами

№ п/п	Наименование страхового брокера	Сумма страховых взносов, долл. США		Темп прироста, %
		на 1 апреля 2021 г.	на 1 апреля 2020 г.	
1	ООО «Страховой брокер Атлант-М»	1 805 568,7	1 861 788,0	-3,0%
2	ООО «Страховой брокер Белополис Плюс»	1 257 286,4	910 293,6	38,1%
3	УП «Страховой Брокер РБЛ»	1 079 034,7	950 375,9	13,5%
4	ООО Страховой брокер «СТЕ-страхование»	680 724,3	1 127 514,8	-39,6%
5	ООО «Универсальный страховой брокер»	611 054,8	244 854,1	149,6%
6	ООО «ПаритетСтрахования»	578 636,3	495 874,5	16,7%
7	ООО «Страховой брокер ОллИншуренс»	471 070,6	365 410,8	28,9%
8	ООО «Страховой брокер Автокаско ПЛЮС»	432 960,8	475 157,5	-8,9%
9	ООО «ПраймКонсалт Страховой Брокер»	314 647,3	279 915,4	12,4%
10	ООО «СтрахЭкспертГрупп»	298 318,5	272 483,9	9,5%
11	ООО «Форвард-Брокер»	290 742,8	274 765,9	5,8%
12	ООО «Страховой брокер "СитиБрокер"»	232 696,2	348 136,9	-33,2%
13	ООО «Страховой брокер "ГарантИншуренс плюс"»	220 494,4	218 795,6	0,8%
14	ООО «Страховой брокер Эксинс»	182 796,9	185 184,8	-1,3%
15	ООО «Альфа-Брокер»	157 610,0	171 247,8	-8,0%
16	ООО Страховой брокер «Стабильное завтра»	155 281,0	237 395,7	-34,6%
17	ООО «Страховой брокер "Максирента"»	140 927,5	184 546,2	-23,6%
18	ООО «Страховой брокер "Технологии страхования"»	136 948,2	79 211,0	72,9%
19	ООО «Страховой брокер Юник маклер»	87 485,4	–	–
20	ООО «Страховой брокер "Альянс"»	68 427,2	76 243,3	-10,3%
21	ООО «Страховой брокер "Центр страхования"»	57 431,8	54 475,9	5,4%
22	ООО Страховой брокер «Экспресс Страхование»	19 000,3	1 465,7	многокр.
23	ООО «Страховой брокер "Страховая экспертиза плюс"»	4 601,4	137 133,0	-96,6%
24	ООО «Страховой брокер Спорт Капитал»	3 275,1	49 152,8	-93,3%
25	ООО Страховой брокер «ДСД- Страхование»	–	–	–
26	ООО СБ «Евроброкер»	–	–	–
27	ООО Страховой брокер «Студия Страхования»	–	–	–
28	ООО Страховой брокер «СтарЛайф СИ» ¹	–	104 203,8	-100,0%
29	ООО «Страховой брокер "Опция"» ²	–	–	–
30	ООО «Страховой брокер Южный полис» ³	–	143 036,6	-100,0%
31	ООО «Идея Брокер»	–	237 666,0	-100,0%
32	ООО СБ «ПремиумЛайф»	–	51 666,2	-100,0%
33	ООО «ЭкСпорт страховой брокер»	–	39 242,3	-100,0%
Итого		9 287 020,6	9 577 238,0	-3,0%
Доля взносов в видах добровольного страхования, %		7,4%	8,2%	

¹ С 12.02.2021 возбуждено производство по делу об экономической несостоятельности (банкротстве), открыто конкурсное производство.

² С 29.05.2020 возбуждено производство по делу об экономической несостоятельности (банкротстве), открыто конкурсное производство.

³ С 07.09.2020 находится в процессе ликвидации.

Обзор крупных страховых убытков – 2020

СТРАХОВЫЕ УБЫТКИ В 2020 ГОДУ БЫЛИ ОБУСЛОВЛЕННЫ В ОСНОВНОМ СИЛЬНЫМИ БУРЯМИ И ЛЕСНЫМИ ПОЖАРАМИ.



ГОД РЕКОРДОВ ВТОРИЧНОЙ ОПАСНОСТИ

Глобальные страховые убытки в 2020 году составили 89 миллиардов долларов США, что является пятым по величине за любой год по данным *Sigma*. Это было значительно больше, чем убытки в 2019 году, которые составили 63 миллиарда долларов США, а также выше среднего показателя за предыдущие 10 лет в 79 миллиардов долларов США. 2020 год стал четвертым годом подряд, когда убытки превысили 60 миллиардов долларов США. Совокупные потери от вторичных рисков составили 56 миллиардов долларов США, из которых на долю сильных бурь пришлось 57%. В США рекордное количество бурь привело к самым высоким страховым убыткам, когда-либо связанным с этой опасностью, несмотря на относительно небольшое число торнадо. С вытекающими из этого потерями в размере 7 миллиардов долларов США августовский шторм на Среднем Западе США стал третьим самым дорогостоящим событием в истории этой опасности. Австралия также понесла самые высокие за всю историю потери, связанные с бурями (более чем 2,6 миллиарда долларов США), в основном из-за града.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПОТЕРИ ОТ ЛЕСНЫХ ПОЖАРОВ СТАЛИ ТРЕТЬИМИ ПО ВЕЛИЧИНЕ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ

Экстремально высокие температуры на западе США в сочетании с необычной активностью молний и засухой, приве-

ли к рекордному числу вспышек лесных пожаров. Вспышки распространились на населенные районы, и при общей площади в 16 000 км², охваченных пламенем, страховые убытки США были третьими по величине из когда-либо зарегистрированных. Говоря о других странах, в начале года Австралия все еще переживала конец катастрофического сезона лесных пожаров 2019-20 годов, самого разрушительного и дорогостоящего за всю историю. Как пожары, так и конвективные штормы усугублялись засухой.

НАВОДНЕНИЕ В КИТАЕ СТАЛО ВТОРЫМ САМЫМ ДОРОГОСТОЯЩИМ НАВОДНЕНИЕМ В ИСТОРИИ АЗИИ

В других частях мира в 2020 году наблюдалось снижение страховых убытков в относительном выражении. Индия, Бангладеш, Непал, Китай и Пакистан пострадали от сильных наводнений после интенсивных муссонных дождей. В Китае в июне произошло самое сильное за последние десятилетия наводнение вдоль реки Янцзы, в результате которого погибли сотни людей, были уничтожены пахотные земли и были повреждены пределы плотины «Три ущелья». Застрахованные потери составили более 2 миллиардов долларов США, что стало вторым по стоимости наводнением в Азии.

Уменьшилось количество техногенных потерь, в связи с мерами реагирования на *COVID-19*, сокращающими экономическую активность.



Число техногенных событий упало до одного из самых низких уровней в 2020 году, что отражает снижение экономической активности и мобильности из-за ограничений, введенных для сдерживания распространения *COVID-19*. Тем не менее, антропогенные потери были на уровне 2019 года из-за двух крупных событий: взрыва в Бейруте и беспорядков в США, которые привели к материальному ущербу в 24 штатах.

ВЗРЫВ В БЕЙРУТЕ В 2020 ГОДУ

Взрыв на складе в порту Бейрута вызвал ударные волны, которые ощущались на расстоянии более 200 км.

4 августа 2020 года мощный взрыв в порту Бейрута (Ливан), прогремел в густонаселенном городе, в результате чего погибло около 200 человек и был причинен крупный ущерб окрестностям и прилегающим районам. Взрыв был вызван детонацией примерно в 2750 тонн нитрата аммония (высокой плотности). Соединение, используемое для производства удобрений и взрывчатых веществ, которое хранится на складе. Взрыв прогремел с силой землетрясения магнитудой в 3,5. Это было слышно и ощущалось на Кипре, и более чем в 200 км. Считается, что это один из крупнейших неядерных взрывов в истории и самый крупный зарегистрированный взрыв, когда-либо произошедший на Ближнем Востоке.

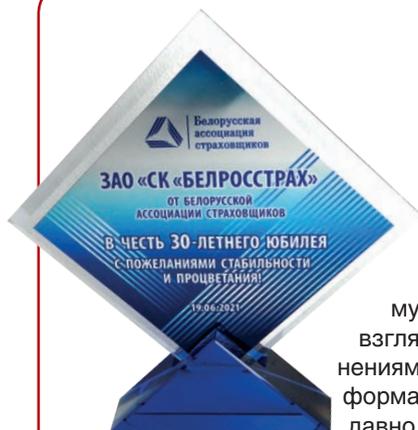
Реконструкция займет годы. Всемирный банк оценивает общий физический ущерб в диапазоне 3,8–4,6 миллиарда долларов США, а дальнейшие экономические потери составляют 2,9–3,5 миллиарда долларов США, учитывая, что пострадавший район является промышленным и коммерческим центром. По данным Всемирного банка, порт Бейрута является основным пунктом въезда/выезда Ливана, обрабатывая 68% (в среднем за 2011–2018 годы) от общего объема внешней торговли страны. Полное воздействие для перестраховщиков будет зависеть от того, будет ли расследование определять, является ли причиной военным актом, террористическим актом или несчастным случаем. *Swiss Re* оценивает убытки примерно в 1,5 миллиарда долларов США, в основном из-за ущерба имуществу, а также страхования ответственности.

Как и в случае с аналогичными инцидентами со взрывами на складе и распределительном объекте в Западном Техасе в 2013 году и в порту Тяньцзинь в Китае в 2015 году, взрыв в Бейруте является ярким напоминанием о риске, который представляет собой длительное хранение нитрата аммония. Аммиачная селитра используется в производстве многих товаров и может быть найдена в портах, складах и других логистических объектах по всему миру. Опасность взрыва хорошо известна производителям, но в меньшей степени агентам при транспортировке и хранении. При правильном хранении – вдали от горючих материалов или любых других сенсibilизаторов; снаружи или в хорошо изолированных и проветриваемых помещениях; вдали от места проживания и работы людей – нитрат аммония не представляет опасности. История потерь не показывает случаев взрыва там, где он хранился вдали от горючих материалов.

Источник: *Sigma* № 1/2021



Примите наши поздравления



БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ ПОЗДРАВЛЯЕТ КОЛЛЕКТИВ ЗАО «СК «БЕЛРОСТРАХ» С 30-ЛЕТИЕМ СО ДНЯ ОСНОВАНИЯ!

Культура компании всегда неразрывно связана с культурой ее руководителя. Открытость новому опыту, прогрессивность взглядов, готовность к изменениям, отсутствие излишнего формализма и бюрократии – уже давно стали вашими фирменными корпоративными чертами.

За эти 30 лет, благодаря серьезному и в то же время творческому отношению к делу, утвердился четкий профессиональный почерк компании «Белросстрах», а именно: индивидуальный подход и высокий уровень качества предоставляемых услуг. Поставив перед собой высокие требования относительно уровня обслуживания, вы сумели завоевать и сохранить своего клиента, а в итоге занять достойное место среди грандов страхового бизнеса Беларуси.

Высокий уровень взаимодействия компании со своими клиентами достигается благодаря царящей в коллективе атмосфере доверия и вовлеченности сотрудников, ведь для компании агентского типа люди всегда являются главным активом, и итоговый результат компании складывается именно из результатов работы отдельных сотрудников.

Искренне поздравляем ваш энергичный и высокопрофессиональный коллектив с нынешним юбилеем! Желаем дружной команде «Белросстраха» еще более мощной динамики роста страховых премий и гармоничного соотношения выплат, энергии и упорства в работе, гибких мотивационных программ, карьерных перспектив, и каждому из вас – новых успехов, неизменного творческого вдохновения, личного счастья и благополучия.

Пусть осуществляются ваши самые смелые замыслы и планы, тем самым способствуя дальнейшему стремительному развитию компании!

19.06.2021



ОТ ИМЕНИ БЕЛОРУССКОЙ АССОЦИАЦИИ СТРАХОВЩИКОВ ПОЗДРАВЛЯЕМ ГЕННАДИЯ ТОЛКАЧА СО ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫМ СОБЫТИЕМ – 45-ЛЕТИЕМ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ!

Юбилей – своеобразная точка отсчета нового жизненного этапа, стартовая позиция для решения очень важных задач как личного, так и делового характера. И как прекрасно, что этот рубеж совпал с такой важной вехой в вашей профессиональной карьере.

Сегодня Вы находитесь на самом плодотворном жизненном этапе, когда Ваш опыт и накопленная мудрость гармонично сочетаются с цветущей жизненной энергией. За Вашими плечами – честный труд и добросовестное отношение к общему делу. Уверены, что Ваша деятельность на

новом и столь ответственном посту в полной мере позволит реализовать имеющийся у Вас потенциал, и это способствует укреплению позиций «Кентавра» на страховом рынке.

Сегодня для Вас широко открыт простор для новых планов и идей. Пусть этот год станет годом впечатляющих свершений и основой для дальнейшего развития компании под Вашим руководством. Пусть Ваши дела всегда будут ярким примером умения жить, работать, строить завтрашний день во благо компании, увлечь людей, сплотить и сделать их своими единомышленниками, активизировать на новые победы и свершения.

Желаем мудрости в решении стоящих перед Вами задач, неиссякаемой энергии и здорового оптимизма. Пусть неизменными и прочными остаются дружеские связи, а родные и близкие дарят Вам внимание, заботу и любовь.

08.06.2021

В тесной связи с реалиями страхового рынка



20 лет вместе **21**

НАТАЛЬЯ ШАВЛЮГА,
заместитель генерального директора

Сердечно поздравляю коллег с 20-летием Белорусской ассоциации страховщиков! На всем протяжении своей работы в БАС я пристально следила за тем, как наши скромные усилия по организации сотрудничества находят встречный отклик в Министерстве финансов, Национальном банке, профильных бизнес-союзах. Горжусь, что я росла как специалист в атмосфере творческого поиска все новых точек соприкосновения и площадок для развития конструктивного диалога. Пусть не без известных сложностей, но страховой рынок в целом развивался в направлении корпоративной солидарности, взаимного доверия. Не открою большого секрета, если скажу, что Ассоциация первой применила принципы страховой культуры не столько к клиентам, сколько к участникам рынка. И этот подход вполне себя оправдал!

Хотелось бы поблагодарить членов Белорусской ассоциации страховщиков за поддержку и сотрудничество, без которых сложно добиться хороших результатов в работе, и пожелать крепкого здоровья, неугасаемого оптимизма, профессиональных успехов, стабильного финансового роста!



20 лет вместе **21**

ЕВГЕНИЯ ШАНИНА,
исполнительный директор

Современные технологии бизнес-планирования базируются на актуальной, полной и достоверной информации о состоянии дел в тех или иных сегментах рынка. На протяжении последних пяти лет я вплотную занимаюсь мониторингом достаточно больших статистических массивов в интересах компаний – членов БАС. Искренне надеюсь, что созданные в этот период информационно-аналитические продукты оказали самое непосредственное влияние на деятельность белорусского страхового сообщества, способствовали повышению финансовой грамотности широкого круга страхователей. Далеко не всегда оперативные сводки обещают позитивный сценарий развития ситуации, поэтому в юбилейные дни хочется пожелать коллегам оптимизма и творческой энергии в нашем общем деле.



20 лет вместе **21**

НАТАЛЬЯ АНДРОНЧИК,
главный бухгалтер

Круг профессиональных задач бухгалтера БАС выходит далеко за рамки проведения формальной учетной политики организации. Ведь на уровне Ассоциации формируются базовые принципы финансово-экономического управления целой отрасли, анализируются и разрабатываются предложения по перспективным нормативно-правовым актам органов государственного управления. Все это требует особой подготовки, профессиональной интуиции и немалого опыта работы, а главное – мобилизации коллегиальных ресурсов всех компаний – членов Ассоциации. С удовольствием присоединяюсь к поздравлениям с 20-летием БАС, не сомневаюсь, что это только начало нашей совместной истории!

Белорусская ассоциация страховщиков

**20 лет
вместе
21** 



**ОБЪЕДИНЕНИЕ УСИЛИЙ ВСЕХ
ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ КАЖДОГО!**