

Profi for profi

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

январь '2022

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

ГОЛОС МОГИЛЕВА

стр. 02

Показатели деятельности
страховых организаций
Республики Беларусь
за 2021

06

Рейтинги белорусских
туроператоров: с кем сотрудничали
турагенты в 2021 году

12

Белорусский
авторынок: дилеры
подвели итоги

22





СТРАХОВАНИЕ

от несчастных случаев и заболеваний

“Стандарт”	Для лиц в возрасте от 19 лет и старше	27,5 BYN
“Стандарт+”	Для лиц в возрасте от 19 лет и старше	55 BYN
“Дружная семья”	Для всех членов семьи любого возраста	15 BYN
“Стандарт-Мед”	Для лиц в возрасте от 19 лет и старше	55 BYN
“Малыш”	Для детей в возрасте от 0 до 5 лет включительно	17,5 BYN
“Малыш+”	Для детей в возрасте от 0 до 5 лет включительно	40 BYN
“Школьник”	Для детей в возрасте от 6 до 18 лет включительно	20 BYN
“Школьник+”	Для детей в возрасте от 6 до 18 лет включительно	45 BYN

Размер страхового взноса при страховой сумме 2 500 BYN.

100
лет
ОБЕРЕГАЕМ СЧАСТЬЕ
БЕЛГОССТРАХ

755

МТС, А1, life:)
по тарифам операторов

www.bgs.by

УНП 100122726. Белгосстрах.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

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

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

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

И.В. Мерзлякова,
генеральный директор
Белорусской ассоциации
страховщиков

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

№ 01 (230) январь 2022

Содержание

Голос Могилева	02	16	Катастрофы-2021
Нам есть к чему стремиться	04	18	А так ли сильна страхованием Америка?
Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2021	06	22	Белорусский авторынок: дилеры подвели итоги
Беларусь & МИР	07	25	Беларусь & Мир
Бизнес-экосистема как драйвер развития страхования в Беларуси	08	26	Специалисты Balt Assistance Ltd подвели предварительные итоги 2021 года
Рейтинги белорусских туроператоров: с кем сотрудничали турагенты в 2021 году	12	29	Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 12 месяцев 2021 года

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

Голос Могилева

В 2021 ГОДУ В ЖУРНАЛЕ «СТРАХОВАНИЕ В БЕЛАРУСИ» ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЛОСЬ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ. ЭТО ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ, КОТОРЫЙ ПРЕДСТАВЛЕН БОЛЕЕ ЧЕМ 200 ПРЕДПРИЯТИЯМИ. ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА, РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ТРАДИЦИОННО ПРЕДЛОЖИЛА РУКОВОДИТЕЛЯМ ФИЛИАЛОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В ГОРОДЕ МОГИЛЕВЕ, ПОДЕЛИТЬСЯ С ЧИТАТЕЛЯМИ, ЧЕМ ЗАПОМНИЛСЯ ИМ ПРОШЕДШИЙ ГОД, ЧЕМ УДИВИЛ И ЧТО НОВОГО ПРИНЕС.



РУСЛАН ГОМОНОВ

директор филиала
«Белэксимгарант-Могилев»

2021 год не просто запомнился, он останется в памяти на всю жизнь, поскольку стал первым полноценным годом в моей новой должности.

Год был трудным, но успешным, во многом благодаря сплоченному и дружному коллективу филиала.

Изменения в Указ № 534 вдохнули новую жизнь в развитие экономики региона, предприятий-экспортеров области и государства в целом.

Этот год 20-летия «Белэксимгарант» для филиала был годом всего нового и позитивного. Ведь мы входим в тройку лидеров страховой отрасли Могилевского региона.



НАТАЛЬЯ УШАКОВА

директор представительства
Государственного предприятия «Стравита»
по г. Могилеву и Могилевской области

2021 год запомнился мне...

- ...движением к цели. Год был непростой, но позволил мне по-новому оценить свои силы. В октябре меня назначили директором представительства по Могилевской области;
- ...поиском новых направлений. Несмотря на продолжающуюся нестабильную эпидемиологическую обстановку, наша команда постоянно ищет новые пути развития. Одним из таких направлений стало внедрение *online*-обучения страховых агентов и специалистов.



ОЛЬГА ПАРФЕНЕНКО

директор представительства
ЗАСО «Промтрансинвест» в г. Могилеве

2021 год запомнился мне напряженным поиском баланса между выполнением плановых заданий и обеспечением приемлемого уровня убыточности по некоторым видам добровольного страхования. Зачастую приходилось принимать волевые, достаточно сложные и непопулярные решения. Эпидемиологическая обстановка как никогда сплотила коллектив представительства, доказав в очередной раз высокий профессионализм сотрудников и способность поддержать коллегу. Сформированный в этих непростых условиях коллектив предприимчивых, инициативных, энергичных и преданных общему делу сотрудников способен на решение самых амбициозных задач.



НИКОЛАЙ КОРОТИН

директор филиала Белгосстраха
по Могилевской области

В первую очередь, 2021 год – это юбилейный год для нашего предприятия. Да еще и какой юбилей – 100 лет! Думаю, я не ошибусь, если назову эту дату праздником для всех страховщиков – ведь все мы, в той либо иной степени, родом из Белгосстраха.

Хочу еще раз выразить благодарность нашим ветеранам за добросовестный труд, за ту основу, которую они создали и передали нам. И я уверен, что действующий коллектив будет продолжать и развивать наше общее дело. Такое нужное и благородное.

А если о цифрах, то прошедший год был достаточно продуктивным, несмотря на сложности, связанные с пандемией. Да, нам приходилось искать новые формы взаимодействия с клиентами, быть гибче, внимательнее к деталям, настырнее даже где-то, но все трудности, по большому счету, оказались хорошей проверкой нашего потенциала и стали настоящей школой профессионального мастерства.

В 2021 году нам не только удалось сохранить свои позиции на страховом рынке области, а это, к примеру, более 70 % всех взносов по страхованию «не жизни», но и обеспечить прирост по всем направлениям страхования и выполнить большинство ключевых показателей.



АННА ПРИСТАВКО

директор представительства ЗАО «ТАСК»
в г. Могилеве

2021 год запомнился мне, несомненно, 30-летним юбилеем нашей компании. Коллектив представительства ЗАО «ТАСК» в г. Могилеве постарался за этот год внести свой вклад в историю компании, ее процветание и стабильность на рынке страховых услуг.

Произошла переоценка ценностей, мы стали ближе и внимательнее друг к другу, как внутри коллектива, так и с нашими клиентами, что позволило представительству продуктивно работать и показать хороший результат.



АНДРЕЙ ДАРОЖКИН

заместитель директора филиала
СООО «Асоба» в г. Могилеве

2021 год запомнился мне участием филиала СООО «Асоба» в г. Могилеве в городском велопробеге «Велосипедная весна. Могилев-2021». В нем приняли активное участие местные жители разных возрастов. Приятные эмоции от этого мероприятия дают стимул не только в нашей работе, но и в стремлении к здоровому образу жизни!



ВЛАДИМИР МАТВЕЙЧУК

директор филиала ЗАО «Белнефтестрах»
в г. Могилеве

2021 год запомнился мне...

- ...радостными событиями – страховая компания «Белнефтестрах» отметила 25-летие на страховом рынке;
- ...достигнутыми успехами. Правильно расставив приоритеты, мы сохранили непрерывность бизнеса и информационные потоки для клиентов. В результате занимаем стабильное 2 место среди страховых организаций Могилевской области;
- ...слаженной работой коллектива, благодаря которой мы продолжаем расти и развиваться.

ЖУРНАЛ «СТРАХОВАНИЕ В БЕЛАРУСИ» ВЗЯЛ НЕБОЛЬШОЕ ИНТЕРВЬЮ У ДИРЕКТОРА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «СТРАВИТА» ПО Г. МОГИЛЕВУ И МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ **УШАКОВОЙ НАТАЛЬИ АЛЕКСЕЕВНЫ.**

Нам есть к чему стремиться

Наталья Алексеевна, расскажите о своем представительстве. В каких точках на карте нашей страны работают ваши специалисты?

В представительство Государственного предприятия «Стравита» по Могилеву и Могилевской области входит 3 точки продаж, которые расположены в Горках, Осиповичах, Шклове, один центр продаж и обслуживания клиентов в Бобруйске и непосредственно само представительство в Могилеве. Несмотря на то, что в Могилевской области офисы находятся далеко не в каждом районном центре, специалисты и агенты стараются охватить каждый уголок Могилевщины. Мы стремимся к улучшению качества обслуживания клиентов и условий для сотрудников. К слову, в 2021 году точка продаж в Осиповичах переехала в новый офис.

Какие мероприятия в 2021 году стали наиболее значимыми для представительства?

Несмотря на продолжающуюся нестабильную эпидемиологическую обстановку, год выдался насыщенным и наполненным различного рода мероприятиями. Наши специалисты совместно с Национальным банком активно принимали участие в повышении финансовой грамотности населения Могилевской области. Для этого провели множество викторин, семинаров и тренингов, презентаций в трудовых коллективах предприятий и организаций, выступили одним из спонсоров олимпиады по финансовой грамотности среди учащихся старших классов учреждений образования. Не обошли стороной и самых маленьких граждан нашей Республики – занимательные занятия также проводились и в дошкольных образовательных учреждениях области.



НАТАЛЬЯ УШАКОВА

директор представительства Государственного предприятия «Стравита» по г. Могилеву и Могилевской области

В марте сотрудники проводили промоакцию в ТЦ Могилева, где рассказывали посетителям о преимуществах страховых продуктов нашей компании. В результате было заключено более 20 договоров накопительного страхования.

Также год отмечен участием работников центра продаж и обслуживания клиентов в открытии школы № 35 в Бобруйске, где мы поздравили первоклассников брендованными подарками.

Не обошли стороной и спортивные мероприятия: в мае сотрудники вместе с семьями стали участниками велопробега «Веловесна-2021», где заодно рассказали другим участникам данного мероприятия о накопительном страховании жизни. Совместили приятное с полезным.

А в июне мы организовали и провели обучающий семинар по накопительному страхованию в живописном месте на базе туристического комплекса «Николаевские пруды» для коллег из Минской и Витебской областей. Да, ситуация с коронавирусом не позволила присутствовать коллегам со всей Беларуси, но мы надеемся, что уже в этом году сможем собраться в расширенном составе.

Страховщики уже подводят предварительные итоги прошедшего года. Как Вы оцениваете результаты работы за 2021 год?

В целом представительство сработало хорошо. Темп роста страховых взносов по всем видам страхования к аналогичному периоду 2020 года составил 110,15 %, в т. ч. по договорам с юридическими лицами – 118,91 %, с физическими лицами – 105,9 %. Также мы приросли и по количеству договоров: темп роста составил 116,09 %. Структура страхового портфеля представительства выглядит следующим образом: розничный сегмент – 64,72 %, корпоративный сегмент – 35,28 %.

Каким стал для Вас 2021 год?

Лично для меня год запомнился переменой в карьере. В октябре я возглавила представительство по Могилевской области. Нам есть над чем поработать и к чему стремиться.

В прошлом году был модернизирован личный кабинет пользователя, что позволило клиентам заключать договоры страхования и подавать заявки на выплату страхового обеспечения, не выходя из дома.

А также в сентябре 2021 года Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 367 «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии», согласно которому с 1 октября нынешнего года работающие граждане смогут накопить с участием работодателя на «вторую» пенсию. Работы предстоит много, ведь наша задача заключается в том, чтобы донести информацию о пользе и возможностях данного вида страхования до каждого работника. ■

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



Беларусь & Мир

На защите прав

18 января 2022 г. на базе Белорусской ассоциации страховщиков состоялась рабочая встреча страховщиков с представителями Союза компаний по реинжинирингу риэлтерской деятельности.



На встрече присутствовали представители Белгосстраха, ЗАО «Промтрансинвест», ЗАО «ТАСК», ООО «СтрахЭкспертГрупп», ООО «Страховой брокер Автокаско ПЛЮС», председатель Союза компаний по реинжинирингу риэлтерской деятельности.

Целью заседания стала выработка порядка и условий страхования, позволяющих максимально защитить потребителей услуг риэлтерской организации.

По мнению участников рабочей встречи, Союз компаний по реинжинирингу риэлтерской деятельности

справедливо выступает за пересмотр условий обязательного страхования профессиональной ответственности. Однако данный вид страхования является лишь одним из существующих в Беларуси инструментов защиты прав добросовестного приобретателя наряду с обязательной государственной регистрацией сделок с недвижимым имуществом и страхованием гражданской ответственности нотариусов. Наличие данных инструментов защиты покупателя услуг риэлтеров ошибочно принимают как гарантию стопроцентной безопасности сделки.

В результате бурной дискуссии стороны пришли к соглашению о невозможности обеспечить на 100 % защиту потребителей риэлтерских услуг в рамках обязательного страхования, но о возможном одновременном применении обязательного страхования ответственности коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением и добровольного страхования имущественных прав (титульного страхования), когда страхователем будет выступать покупатель объекта недвижимости. По мнению участников рабочей встречи, такой вариант обеспечит безопасность сделки. ■

Показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь

(тыс. руб.)

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

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 2021 г.*	Страховые взносы за 2020 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 2021 г.*	Выплаты за 2020 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белгосстрах	790 987,1	703 182,0	12,5	59,9	441 580,0	372 385,0	18,6
2	Белнефтестрах	140 402,4	117 899,6	19,1	10,6	97 726,4	69 816,2	40,0
3	Промтрансинвест	139 414,8	123 445,7	12,9	10,6	96 701,1	71 453,2	35,3
4	ТАСК	108 100,0	102 730,3	5,2	8,2	80 811,3	71 747,6	12,6
5	Белэксимгарант	100 489,7	85 584,8	17,4	7,6	57 191,8	56 151,1	1,9
6	Асоба	42 010,2	38 549,1	9,0	3,2	33 991,6	21 709,3	56,6
ИТОГО по страховым организациям		1 321 404,2	1 171 391,5	12,8	100,0	808 002,2	663 262,4	21,8
7	Белорусская национальная перестраховочная организация	100 956,8	79 397,0	27,2	-	41 965,2	38 391,0	9,3

Показатели страховых организаций частной формы собственности по страхованию не-жизни

№	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 2021 г.*	Страховые взносы за 2020 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 2021 г.*	Выплаты за 2020 г.	Темп прироста выплат, %
1	Белросстрах	41 156,9	39 675,7	3,7	23,1	25 514,5	20 527,4	24,3
2	Купала	38 114,1	24 912,9	53,0	21,4	14 546,6	10 559,0	37,8
3	Евроинс	23 585,7	21 627,0	9,1	13,2	16 925,9	14 557,4	16,3
4	БелВЭБ Страхование	23 233,2	12 514,5	85,7	13,0	9 821,4	6 950,7	41,3
5	Ингосстрах	19 491,0	14 875,2	31,0	10,9	10 893,0	5 845,6	86,3
6	КЕНТАВР	18 487,2	13 993,4	32,1	10,4	12 098,2	11 122,0	8,8
7	Имклива Иншуранс	14 302,1	12 202,9	17,2	8,0	6 238,8	6 126,2	1,8
ИТОГО		178 370,2	139 801,6	27,6	100,0	96 038,4	75 688,3	26,9

Показатели страховых организаций по страхованию жизни

	Наименование страховой организации	Страховые взносы за 2021 г.*	Страховые взносы за 2020 г.	Темп прироста взносов, %	Доля на рынке, %	Выплаты за 2021 г.*	Выплаты за 2020 г.	Темп прироста выплат, %
1	Стравита	141 032,6	132 160,5	6,7	63,3	115 987,5	59 900,9	93,6
2	ПриорЛайф	81 841,7	66 846,6	22,4	36,7	45 072,8	15 859,7	184,2
ИТОГО		222 874,3	199 007,1	12,0	100,0	161 060,3	75 760,6	112,6

* Оперативные данные страховых организаций.

Новый закон Украины о страховании принят, но страховщики начнут работать по нему только с 2024 года

Новый Закон Украины «О страховании» от 18.11.2021 г. № 1909-IX вступил в силу с 19.12.2021 года, однако он вводится в действие с января 2024 года. Этот Закон изменяет целый спектр требований к лицензированию страховщиков, оценке их платежеспособности и ликвидности, корпоративному управлению и управлению рисками, прекращению деятельности компаний и передаче страхового портфеля.

НБУ, регулятор небанковского финансового рынка, сообщил основные новации принятого Закона.

Во-первых, страховщики должны иметь прозрачные структуры собственности, раскрывать информацию обо всех владельцах существенного участия и ключевых участниках компании.

Во-вторых, при регистрации страховые компании должны будут предоставлять планы деятельности на три года.

В-третьих, введены требования к системе корпоративного управления компанией (в частности, работы наблюдательного совета и правления).

Так, руководители страховых компаний и лица, ответственные за ключевые функции, должны отвечать квалификационным требованиям к профессиональной пригодности и деловой репутации. НБУ будет согласовывать их назначение на должности. Также НБУ будет проводить оценку коллективной пригодности членов наблюдательного совета или исполнительного органа страховщика.

В-четвертых, Закон устанавливает дифференцированный подход к минимальному размеру уставного капитала страховщиков: 32 млн грн – для страховщиков *non-life* и 48 млн грн – для компаний по страхованию жизни, страховщиков с лицензией на классы страхования ответственности, кредитов, поручительства и на осуществление деятельности по перестрахованию.

Также страховые компании смогут получать всего одну лицензию вместо целого ряда на отдельные виды услуг. Следуя международной практике, НБУ перейдет от лицензирования отдельных видов страхования к лицензированию по классам. Страховая компания сможет изменять объем лицензии – добавлять новые классы или же, наоборот, сужать объем лицензии. Закон выделяет 5 классов в рамках страхования жизни и 18 классов по *non-life*-страхованию.

В первый раз в украинском законодательстве появится действенный и четкий механизм прекращения деятельности страховщиков. Выход с рынка может быть как добровольным (из-за реорганизации, передачи страхового портфеля, ликвидации и т. п.), так и принудительным. Собственно, Закон четко установил основания для отнесения страховой компании к категории неплатежеспособных и для принудительного отзыва лицензии. Также предусмотрена возможность введения в страховую компанию временной администрации по защите интересов клиентов. Новая редакция Закона Украины «О страховании» вступает в силу на следующий день после опубликования и полностью вводится в действие через два года.

Страховщики будут соблюдать требования к капиталу платежеспособности и минимальному капиталу. В то же время Закон устанавливает два разных подхода к требованиям платежеспособности – упрощенный (*Solvency I*) и базовый (*Solvency II*). В частности, базовый подход будет применяться к страховщикам жизни, компаниям с лицензиями на классы страхования ответственности, кредитов, поручительства и крупным страховым компаниям. Новые требования к капиталу будут вводиться поэтапно. В течение первых трех лет после введения нового Закона все страховщики должны будут соответствовать требованиям платежеспособности по упрощенному подходу. ■



Бизнес-экосистема как драйвер развития страхования в Беларуси

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ЛЮБОЙ КОМПАНИИ – ПОСТОЯННЫЙ ПОИСК «ТОЧЕК РОСТА» СВОЕГО БИЗНЕСА.

МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР ТЕХНОЛОГИЙ НЕ ДАЕТ ШАНСОВ УСПЕВАТЬ РАЗРАБАТЫВАТЬ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ, ОПИРАЯСЬ ТОЛЬКО НА ЗНАНИЯ ВНУТРИ ОРГАНИЗАЦИИ. ПОЭТОМУ РЕШЕНИЕ РАЗЛИЧНОГО РОДА СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ ВЫНУЖДАЕТ КОМПАНИИ ТЕСНО ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ МЕЖДУ СОБОЙ.

Одним из вариантов бизнес-модели любой компании в современных реалиях становится создание бизнес-экосистемы, акцентируя внимание на удовлетворение потребности клиентов под одним брендом и «в одном окне».

Сам термин «бизнес-экосистема» прочно утвердился в словаре менеджеров.

По словам председателя *BCG Henderson Institute* **Мартина Ривза**, на текущий момент в годовых отчетах термин «бизнес-экосистема» встречается в 13 раз чаще, чем 10 лет назад.

Экономический эффект от внедрения и развития экосистем, по прогнозам *McKinsey*, составит около 30 % глобального ВВП (около 60 трлн долларов) к 2025 году. Крупнейшие экосистемы есть в Китае (например, *Alibaba* или *Tencent*) и США (*Amazon, Google*), формируются структуры в Южной Корее и Японии.

По словам первого зампреда правления Сбербанка **Александра Ведяхина**, в центре экосистемы находится клиент с его ежедневными потребностями – от желания вкусно пообедать или посмотреть фильм до необходимости отправить посылку. Но речь не только о физических лицах.



ВАЛЕРИЙ ЖУКОВ

начальник отдела сопровождения договоров управления транспортного страхования Белгосстраха, MBA, сертифицированный коуч ICU

Инициативы запускают правительства и государственные ведомства. Например, власти Канады хотят объединить отраслевые компании и исследовательские организации в общую сеть аэрокосмических инноваций.

В России планируют создать цифровую экосистему в сфере жилищного строительства. В ней клиент сможет в несколько кликов решить все вопросы – от выбора квартиры и оформления ипотеки до организации ремонта и переезда.

По мнению генерального директора *SberCloud* **Евгения Колбина**: «Экосистема – это не монолит и не набор одинаковых бизнес-подразделений. Это множество разных компаний с различными потребностями и продуктами. Но им нужен универсальный набор инструментов, позволяющих решать основные технологические задачи».

Аналитики выделяют два основных типа экосистем. Первый из них строится вокруг решений: участники создают или предоставляют пользователю продукт за счет координации разных компаний. Сюда можно отнести проект *BMW* и *Daimler*, которые совместными усилиями формируют продукт для потребителя. Второй тип – это экосистемы транзакций. Они связывают участников и потребителей через общую (как правило, цифровую) платформу. К этому типу относятся в том числе экосистемы «Сбера» и «Яндекса».

Старший вице-президент Сбербанка, руководитель *SberX* дирекции по развитию экосистемы **Андрей Ванин** отметил, что «основной площадкой для общения и получения информации потребителю служат мессенджеры и социальные сети. Но, по его прогнозам, их место уже в ближайшие три-пять лет займут личные цифровые ассистенты. Они будут выполнять массу разнообразных задач – от заказа билетов до подбора одежды – и станут главным связующим звеном между пользователем и экосистемой».

СРЕДИ САМЫХ УСПЕШНЫХ ПРИМЕРОВ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОСИСТЕМЫ – КОМПАНИЯ APPLE. ОНА СФОРМИРОВАЛА ЕДИНОЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ГАДЖЕТОВ И ПРЕДОСТАВИЛА ИМ БЕСШОВНЫЙ ДОСТУП К МНОЖЕСТВУ УСЛУГ – ОТ APPLE TV И ITUNES ДО СИСТЕМЫ МОБИЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ APPLE PAY И КРЕДИТОК APPLE CARD.

В 2019 году генеральный директор *Walgreens Boots Alliance* **Стефано Пессина** заявил, что партнерство его компании с *Microsoft* поможет создать экосистему, объединяющую аптеки с пациентами, страховыми компаниями и местными поставщиками. Основатель *SoftBank* **Масаеши Сон** объявил о решении сформировать сеть компаний для запуска второго венчурного фонда *Vision Fund*, что будет способствовать быстрому росту проекта.

Среди самых успешных примеров внедрения экосистемы – компания *Apple*. Она сформировала единое пользовательское пространство для владельцев гаджетов и предоставила им бесшовный доступ к множеству услуг – от *Apple TV* и *iTunes* до системы мобильных платежей *Apple Pay* и кредиток *Apple Card*.

Автомобильные гиганты *BMW* и *Daimler* запустили совместный проект под названием «*You Now*» с участием нескольких стартапов. Они планируют развивать сервисы городской мобильности для 60 млн клиентов по всему миру. Сюда входят услуги каршеринга, парковки, вызова такси, зарядки для электромобилей и приложение для мультимедийных перевозок.

В течение многих лет одним из самых популярных бизнес-кейсов для изучения стратегии и управления в бизнес-школах по всему миру компания «*General Electric*» видит свое будущее в модели экосистемы «Индустриальный Интернет».

Яркими примерами современных цифровых экосистем являются *Uber* и *Airbnb*. Такое чувство, что экосистемы нас окружают повсеместно.

Дисраптор телеком-рынка Индии *Jio* с помощью материнской *Reliance* охватывает различные сферы: ритейл, платежи, услуги, контент, облачные сервисы. Порядка 20 развиваемых компанией приложений уже начинают доминировать в своих сегментах.

Самые масштабные экосистемы формируются вокруг повседневных потребностей клиента и включают в себя различные сервисы для шопинга, поездок, платежей, развлечений.

Самые яркие примеры экосистем в России – «Сбербанк» и «Яндекс», «Тинькофф», *VK* и *МТС*. Они строят экосистемы так, чтобы затронуть как можно больше повседневных потребностей клиента. При этом граница между банками и небанковскими компаниями размывается. Например, все пять экосистем присутствуют в таких категориях, как «Финансы», «Автомобиль», «Коммуникации», «Медиа», «Развлечения» и «Здоровье».

В мире немало примеров удачного создания экосистемы бренда. Так, в каждой компании модели экосистемы отличаются. Например, *Apple* и *Samsung* под одним брендом предлагают различные товары и услуги.

Бренд «Сбер» введен ПАО «Сбербанк России» в сентябре 2020 года с целью объединить в цифровую экосистему банковский бизнес и технологические компании, контролируемые Сбербанком, в которой насчитывается более десяти отдельных юридических лиц.

Например, Сбербанком отдельно создана экосистема для розничных клиентов и для корпоративных клиентов «Сбербанк Бизнес Онлайн» для развития бизнеса, которая включает в себя 24 нефинансовые услуги. Все это осуществляется через интернет-банк благодаря *IT*-технологиям.

Также Сбербанк намерен создать совместное предприятие с Союзмультфильмом, планируя построить платформу для производства медиаконтента мирового уровня – превратить Союзмультфильм в продюсерский центр, включающий в себя разработку и производство анимации и смежного мультимедийного контента. Кроме того, банк намерен использовать героев для продвижения продуктов банка.

В экосистему «Тинькофф», помимо банка и страховой компании, входят такие проекты, как «Тинькофф бизнес» (услуги для малого и среднего бизнеса), «Тинькофф инвестиции», «Тинькофф мобайл» (виртуальный мобильный оператор), «Тинькофф путешествия» (площадка для покупки ж/д- и авиабилетов, бронирования отелей и аренды автомобилей), сервис безналичной оплаты чаевых официантам, таксистам, курьерам, адресные пожертвования – например, уличным музыкантам, а также *lifestyle*-сервисы.

Президент *МТС* **Вячеслав Николаев** отметил, что сейчас формируются такие направления, как:

- *FinTech* на базе *МТС*-банка и прочих финсервисов, таких как факторинг, страхование, *МТС*-инвестиции, *МТС*-касса;
- медиа, где сосредоточены *Kion*, спутниковое и кабельное ТВ;
- розница с более чем пятью тысячами магазинов и растущим сегментом *e-commerce*, а также недавно объявленные «*МТС* Веб Сервисы» (*MBC*) и башенная инфраструктура;

На подходе еще несколько бизнесов, которые быстро развиваются в заметные и отдельные направления:

- «МТС Маркетолог» – рекламный бизнес, базирующийся на аналитике больших данных;
- «МТС Авто», «МТС Live» и другие.

По сути, в МТС формируется гибридная модель: экосистемный центр с отдельными бизнесами.

Большинство страховщиков знают о возможностях экосистем и начали интегрировать другие предложения помимо своих основных страховых продуктов. Согласно исследованию, проведенному в 2018 году технологической фирмой *DXC Technology*, 22 % европейских страховщиков заявили, что они уже являются частью экосистемы, которая может предоставлять клиентам дополнительные услуги, еще 46 % сказали, что в ближайшие два года стать частью экосистемы будет их приоритетной задачей.

По мере того, как страховщики врываются в другие отрасли, другие отрасли также врываются в страхование. Например, *Tesla* запустила программу «*InsureMyTesla*» в 2017 году с целью упростить страхование для своих клиентов. Полисы подписаны страховщиками, включая *Liberty Mutual Group* и *AXA*.

AXA Group – французская страховая и инвестиционная группа компаний. Одна из крупнейших в мире, отнесена к разряду системно значимых для мировой экономики, имеет в своем составе не один десяток дочерних компаний не только в сфере страхования по всему миру.

Еще в 2016 году группа *AXA* создала целую экосистему, посвященную инновационной деятельности, чтобы лучше обслуживать клиентов и предвосхищать их потребности, в которую вошли *AXA Lab* (детектор инноваций), *Kamet* (стартап-студия), *AXA Strategic Ventures* (венчурный фонд) и *AXA Partners* (посредник для бизнес-партнерств), которые задействовали весь цикл разработки – от первоначальной идеи до сбыта продукции.

Внутренняя инновационная программа «*Start-in*», в которой в 2016 году приняли участие 23 000 сотрудников – еще один успех *AXA*. Цель программы – использовать инновационный потенциал внутри *AXA* и найти завтрашние решения для клиентов.

Отличным примером развития экосистемы в страховании является крупнейший в Китае страховщик «*Ping An*». Поразмыслив над тем, какой путь проделывает человек, которого они страхуют («Он покупает машину или дом, но сначала ищет их в Интернете. Потом, когда выбрал, идет в банк за кредитом. Следующей точкой на пути будет агентство недвижимости или автосалон. И только после этого оформляет страховку. Но до этого и автосалон, и банк могут предложить другого страховщика»), они просто взяли и купили крупнейший китайский сайт по продаже автомобилей, крупнейший ресурс по продаже домов, банк. И дальше получилось, что если человек в Китае хочет купить машину или дом, он попадает в *Ping An*. При этом они не пытаются зарабатывать на продаже домов и машин, эти активы находятся на уровне самоокупаемости. Все основные деньги они зарабатывают в страховании. Они построили экосистему вокруг своего клиентского пути.

В России активно внедряются в страховые продукты различные дополнительные сервисы, призванные повысить привлекательность страхования, добавляя клиентской ценности. Например, в продукты ДМС «Страхового Дома ВСК» входят такие дистанционные сервисы, как «Телемедицина», «Психологическая и юридическая поддержка», «Спортивная онлайн-школа».

Развитие бизнес-экосистем в Беларуси прежде всего связано с цифровизацией, инновациями, экосистемой *FinTech*.

Первое масштабное исследование белорусского *FinTech* было проведено *CIVITTA* и *VISA* с участием экспертов *BEROC* (с результатами можно ознакомиться тут: <https://ru.calameo.com/read/005151365071c8e895680?view=book&page=1>).

По версии *SME Banking Club*, в Беларуси лучшая экосистема в 2020 году для бизнес-клиентов создана в ОАО «Белинвестбанк». Эксперты отметили ее наполнение онлайн-кассами, сервисом проверки контрагентов «*BIB-Контрагент*», а также возможности, предоставляемые в рамках банковского страхования, инкассации, и эквайринга.

На прошедшей в 2021 году конференции «Директор магазина» руководитель проектов экосистемы СберБанка **Артем Михайлов** рассказал *Belretail.by* о планах развития экосистемных сервисов.

Одним из уже реализованных СберБанком в Беларуси проектов является собственная экосистема сервисов с единой подпиской на базе карты *Mastercard Gold* «СберПрайм». Подписавшись на нее, можно: смотреть кино, слушать музыку, заказывать еду, экономить время с персональным помощником (заказать билет на самолет, снять номер в отеле, попасть на концерт, получить помощь на дороге и медпомощь в любой точке мира), возвращать *money-back*.

Компании *A1* и *Visa* объявили о подписании долгосрочного соглашения о стратегическом партнерстве. Этот шаг позволит еще стремительней развивать цифровые финансовые сервисы в Беларуси, а также расширить возможности пользователей приложения «*A1-banking*» за счет внедрения новых высокотехнологичных опций.

МТС продолжает развивать решения *FinTech* на базе платежной карты «*МТС Деньги*» совместно с Банком «Дабрабыт» и *Mastercard*. Приложение не только дает возможность оформлять кредиты, депозиты, страховые полисы онлайн, без посещения офиса, совершать платежи в ЕРИП, пользоваться *p2p*-переводами между любыми банковскими картами, включая переводы по номеру телефона и переводы за рубеж, но также предоставлена возможность инвестирования (банковская форекс-площадка и криптовалютная биржа) и другие финансовые инструменты *МТС* в сервисах различных партнеров.

Платежная карта и приложение «*МТС Деньги*» – примеры синергии оператора, банков и других партнеров, которая позволяет предложить максимально удобные решения для конечных пользователей, создавать экосистему сервисов вокруг клиента.

Заслуживает внимание и сервисный подход «Альфа-Банка», который внедряет в своей системе «А-локации».

Исполнительный директор Альфа-Банка **Александр Бобко** подчеркнул, что «А-локация – это новый подход к банковскому обслуживанию, куда можно прийти со своим питомцем, выпить чашечку капучино, перекусить в ожидании сотрудника. Есть библиотека, которой сможет воспользоваться каждый клиент. Компания стремится не только к быстрому и качественному обслуживанию, но и к тому, чтобы клиенты банка почувствовали, что они обслуживаются в самом комфортном банке».

Интересная с точки зрения развития бизнес-экосистемы созданная в виде банковского холдинга структура в ОАО «Банк БелВЭБ», участниками которой являются не только банк и страховая компания, но и компании, оказывающие услуги в сфере IT и инвестирования.

Белорусские страховщики тоже не остаются в стороне и внедряют дополнительные сервисы. Например, Бел-

госстрах совместно с порталом 103.BY запустили сервис онлайн-консультации в рамках проекта «Телемедицина». Теперь клиент может получить онлайн-консультацию квалифицированных специалистов медицинского центра «Маяк Здоровья», не выходя из дома.

Можно отметить, что развитие экосистем в страховой сфере – процесс неизбежный и диктуется условиями рынка.

В эпоху тотальной цифровизации и нехватки времени подавляющее большинство клиентов выбирает для себя не отдельные продукты, а удобные пакетные сервисы, которыми можно воспользоваться, не вставая с дивана.

Белорусским страховщикам уже сейчас необходимо более активно использовать различные инструменты дополнительных сервисов и принципы бизнес-экосистем с учетом современных реалий, идя в ногу со временем, меняя подход с защиты от рисков или компенсации расходов к построению клиентом своих жизненных планов. ■

Уважаемый читатель!



В декабре 2021 года Белорусская ассоциация страховщиков запустила пилотный проект – прошел первый онлайн-стрим на канале *YouTube*, приуроченный к 100-летию Белгосстраха и Дню страховых работников. Мы благодарны за активность, обратную связь и комментарии, которые вы оставляли во время и после трансляции. Обращаем ваше внимание, что эфир доступен и в записи, его можно посмотреть в любое удобное для вас время на *YouTube*-канале Белорусской ассоциации страховщиков.



Мероприятие вызвало интерес в страховом сообществе, а также получило высокую оценку зрителей, в связи с чем мы начинаем работу над тематикой следующего онлайн-стрима. Для того, чтобы трансляция была максимально актуальна и полезна для вас, просим предложения по интересующим вас темам для обсуждения направлять на электронную почту shanina@belasin.by.

Рейтинги белорусских туроператоров: с кем сотрудничали турагенты в 2021 году

ПОРТАЛ TOURSOYUZ.BY ПОДВЕЛ ИТОГИ ОПРОСА, КОТОРЫЙ В НОЯБРЕ-ДЕКАБРЕ ПРОВОДИЛСЯ СРЕДИ ТУРИСТИЧЕСКИХ АГЕНТСТВ БЕЛАРУСИ.

В результате были определены рейтинги предпочтений сотрудничества с туроператорами. В опросе приняли участие 335 туристических агентств нашей страны, что, на наш взгляд, вполне репрезентативно, учитывая, что в текущей ситуации, по нашей информации, эта цифра составляет более трети всего белорусского туристического рынка.

Напоминаем, что для голосования было выбрано 5 выездных направлений, которые были наиболее популярны в сезоне-2021 (Турция, Египет, ОАЭ, Грузия, Мальдивы), плюс рейтинг предпочтений сотрудничества с туроператорами, занимающимися внутренним туризмом в Беларуси.

По каждому направлению агенты могли отметить всех операторов, с которыми сотрудничали в сезоне-2021.

Отдельный вопрос касался общего рейтинга туроператоров. Учитывая всю непростую ситуацию, которая сложилась в туроператорской деятельности в последние два года, данный вопрос был сформулирован в грустно-ироничном стиле: «С кем из операторов вы готовы еще раз пережить сезон-2021?».

Самое важное, что хотелось бы подчеркнуть, предваряя итоги данного опроса и полученные рейтинги, это то, что и операторы, и агенты этот чрезвычайно сложный сезон сумели пережить вместе, сообщая создавая все возможные условия, чтобы белорусские туристы могли путешествовать.

Несмотря на те или иные операторские позиции, можно заметить, что агенты по-прежнему доверяют своим операторам. А вопрос доверия очень важен. Именно по этой причине и было решено провести данный опрос и обнародовать результаты рейтинга – обмен информацией позволяет всем игрокам рынка совершенствовать свою работу,

САМОЕ ВАЖНОЕ, ЧТО ХОТЕЛОСЬ БЫ ПОДЧЕРКНУТЬ, ПРЕДВАРЯЯ ИТОГИ ДАННОГО ОПРОСА И ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЙТИНГИ, ЭТО ТО, ЧТО И ОПЕРАТОРЫ, И АГЕНТЫ ЭТОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНО СЛОЖНЫЙ СЕЗОН СУМЕЛИ ПЕРЕЖИТЬ ВМЕСТЕ, СООБЩА СОЗДАВАЯ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ УСЛОВИЯ, ЧТОБЫ БЕЛОРУССКИЕ ТУРИСТЫ МОГЛИ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ.

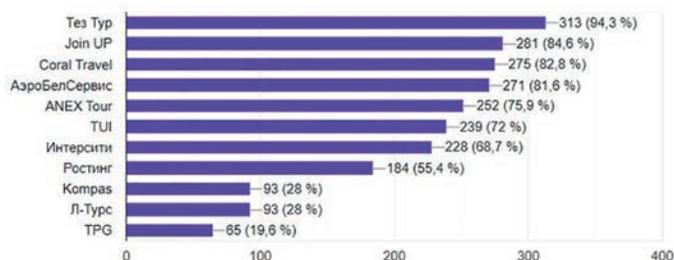


Рисунок 1. Рейтинг сотрудничества с туроператорами по Египту.

стремиться к более высоким результатам, оттачивать профессионализм, улучшать качество сотрудничества.

Разумеется, отечественные операторы рассчитывали и рассчитывают на поддержку агентов. Все вместе надеются на взаимное уважение и поиск компромиссов в сложных ситуациях.

Предлагаем вам итоги данного рейтинга с небольшими комментариями.

ЕГИПЕТ

Все последние годы Египет – направление номер один на белорусском рынке. Можно предположить, что направление сохранит свою лидирующую позицию и по итогам 2021 года. Туры в эту африканскую страну являются круглогодичными и предлагают путешественникам хорошее сочетание цены и качества. Полетная программа из Беларуси – обширная, в том числе – из регионов.

Еще раз подчеркнем, что опрос с целью выяснить рейтинги предпочтений сотрудничества агентств с туроператорами проведен впервые, поэтому нам пока не с чем сравнить, каковы были позиции туроператоров в докризисные времена. В этом же году рейтинг по Египту получился таким.

Открывает таблицу «Тез Тур», что предсказуемо. Египет – базовое направление «Тез Тура», как и Турция. Далее следуют такие киты на направлении, как *Join UP* и *Coral Travel*. Отметим, что *Join UP* «вытянул» свою вторую строчку за счет региональной программы.

Четвертую позицию занял «АэроБелСервис», который активно подходит к лидирующей тройке, следом за ним расположились *ANEX Tour* и *TUI*. Обратите внимание на абсолютные показатели в голосовании. Первые 8 позиций друг от друга отделяет не такое большое количество голосов. Занимающие 7 и 8 строчки рейтинга «Интерсити» и «Ро-

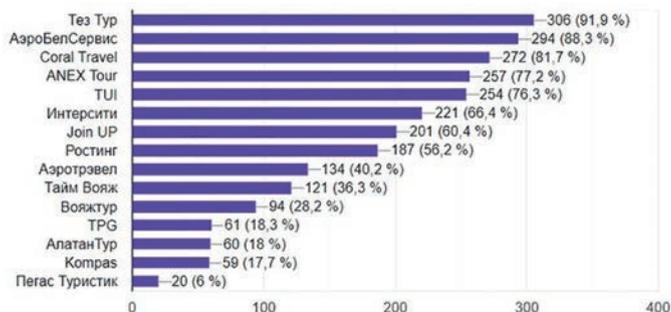


Рисунок 2. Рейтинг сотрудничества с туроператорами по Турции.

стинг» не так давно вышли на египетское направление, тем не менее показывают хорошие результаты по количеству сотрудничающих турагентств. В целом Египет можно назвать «палочкой-выручалочкой» для белорусского рынка: туры в эту страну популярны круглый год и, что немаловажно в нынешних обстоятельствах, рынок уверен, что этому направлению ничего не угрожает на нашем рынке – египтяне предлагают хороший сервис и любят наших туристов.

ТУРЦИЯ

Турция – еще одно направление, которое давно и прочно вошло в топ самых популярных стран для пляжного отдыха на белорусском рынке. По количеству договоров с турагентами здесь предсказуемо лидирует «Тез Тур». Это не удивительно.

Удивительно то, что «АэроБелСервис» практически догнал лидера – результаты, как видим, разнятся не сильно. Это при том, что своих мест на консолидируемых бортах у «АэроБелСервиса» не так уж и много. Можно сказать, что «АэроБелСервис» совершил настоящий прорыв!

Впрочем, и *Coral Travel*, *ANEX Tour* и *TUI* также дышат в спину лидерам. Стабильно удерживают свои позиции на ведущих строчках «Интерсити» и «Ростинг».

Ну, и невозможно не отметить новичков в топе операторов на турецком направлении – компании «Аэротрэвел», «Тайм Вояж» и «Вояжтур». До последнего года эти фирмы специализировались на других направлениях (европейских) – увы, в нынешнем сезоне перешедших в разряд «немассовых». Конъюнктура этого года бросила вызов многим отечественным операторам, и они на него достойно ответили. Скромная последняя строчка компании «Пегас Туристик» обусловлена тем, что туроператор летает в основном из Москвы. Пока вылеты из Москвы не так популярны у белорусов, хотя все чаще можно слышать мнение, что в силу независимости от турфирм обстоятельств по некоторым направлениям нас так и ожидает «возвращение в 90-е годы», когда белорусы более массово вылетали на отдых из аэропортов нашей восточной соседки.

ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ

Это направление прежде совсем не являлось «летним». В ОАЭ летали в основном в межсезонье. Но отсутствие европейских направлений и прекрасная полетная программа из Мин-

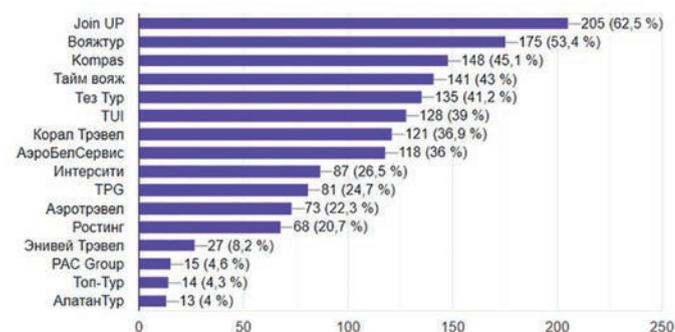


Рисунок 3. Рейтинг сотрудничества с туроператорами по ОАЭ.

ска сделали свое дело. В нашем рейтинге мы размещаем это направление на третьей позиции – следом за Египтом и Турцией. Напоминаем, что добраться из белорусской столицы в ОАЭ можно авиакомпаниями «Белавиа» и «Флай Дубай» (то есть тут мы даже имеем полетную конкуренцию, что само по себе не такое распространенное явление на белорусском рынке).

Первую строчку в этом рейтинге занял туроператор украинского происхождения *Join UP* – компания имеет удачное сочетание блоков и на «Белавиа», и на «Флай Дубай».

Но ОАЭ – не Египет и не Турция. Здесь нет такого подавляющего туроператорского доминирования, которое мы видим на направлениях, давно и прочно вошедших в массовую пляжную карту белорусов. Если лидер рейтингов по Египту и Турции – «Тез Тур» – имеет в рейтинговых показателях более 90 % агентских предпочтений (проще говоря, практически весь рынок работает по Египту и Турции с «Тез Туром»), то лидер рейтинга по ОАЭ – *Join UP* – привлекает как туроператор чуть более 60 % опрошенных агентов. Все-таки этому направлению еще предстоит утвердиться на нашем рынке, у операторов есть все возможности побороться за агентские симпатии и, как следствие, за свою долю на рынке.

Вторую строчку рейтинга с 53 % занял «Вояжтур», который давно специализируется на Эмиратах, когда-то круглогодично работал на блоках с «Этихад Эйрвейз» и сейчас не собирается уступать свои позиции.

Довольно плотно за «Вояжтуром» расположились *KOMPAS*, «Тайм Вояж», «Тез Тур», *TUI*, *Coral Travel* и «АэроБелСервис». Далее следуют «Интерсити», «ТПГ» (еще один украинский туроператор), «Аэротрэвел» и «Ростинг». С более скромными результатами, но также присутствуют в рейтинге *AnyWay travel*, *PAC Group*, «Топ-Тур» и «АлатанТур».

ГРУЗИЯ

Честно говоря, направление, которое хочется отметить особенно, ведь именно здесь безоговорочно лидируют сугубо отечественные компании-туроператоры – без российских, турецких, украинских и других иностранных корней.

Грузия, давняя и прочная туристическая привязанность белорусов, этим летом также была в фаворитах. «Белавиа» по ходу сезона добавляла рейсы, появился даже новый аэропорт прилета – к уже имеющимся рейсам в Тбилиси и Батуми добавили Кутаиси.

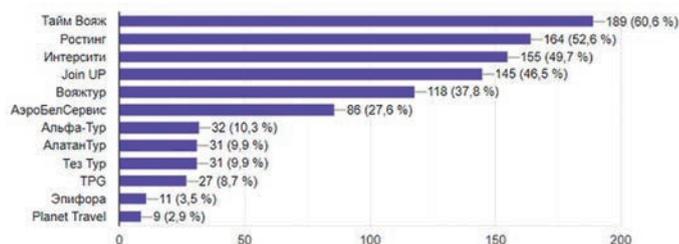


Рисунок 4. Рейтинг сотрудничества с туроператорами по Грузии.

Тройка лидеров на направлении выглядит следующим образом: «Тайм Вояж», «Ростинг» и «Интерсити». И этим отечественный туроперейтинг на направлении не ограничивается – активно работают также «Вояжтур», «АэробелСервис», «Альфа-Тур», «АлатанТур». Туры в Грузию можно назвать круглогодичными. Вслед за пляжным отдыхом наступило время экскурсионных туров и, конечно, горнолыжного отдыха. В этом году выбор направлений для белорусских любителей снежных удовольствий не так уж велик, и Грузия, без сомнения, станет хитом нашего горнолыжного сезона.

МАЛЬДИВЫ

Мальдивы замыкают пятерку направлений, которые пользовались спросом у белорусов этим летом. Почему именно Мальдивы? Во-первых, потому что они в принципе принимали туристов, и правила въезда на эти райские острова, несмотря на пандемию, достаточно просты (если сравнивать со многими другими направлениями в том регионе). Во-вторых, пожалуй, именно Мальдивы стали для белорусских туристов заменой огромной линейке люкс-туров, которые ранее нашим путешественникам предлагала Европа. Добраться на Мальдивы из Беларуси можно либо с помощью рейсов *Turkish Airlines* либо на «Флай Дубай».

Если вы обратите внимание на диаграмму, то заметите, что мальдивский рейтинг белорусского туроперейтинга уникален довольно большим отрывом лидера от других операторов. С «Вояжтуром» работают 176 агентов (из 335 принявших участие в опросе) – сама по себе большая цифра, учитывая, что речь идет о весьма дорогом направлении люкс-сегмента, это около 69 % опрошенных. Лидерство «Вояжтура» – не сюрприз этого сезона, компания всегда имела ведущие позиции на направлении. Так же, как и *Coral Travel*. Добавим, что у «Вояжтура» – круглогодичный блок по Мальдивам на *Turkish Airlines*, такого нет ни у кого.

За «Вояжтуром» кучно расположились фирмы, которые привлекают как туроператоры от 20 до 30 % опрошенных агентов, отправляющих своих клиентов на эти райские атоллы, – *Coral Travel*, *Join UP*, *KOMPAS* и *AnyWay travel*. Работу белорусской фирмы *AnyWay travel* можно также отметить отдельно, поскольку компания всего несколько лет назад зашла в туроператорский сегмент работы, но уже уверенно чувствует себя в этой роли и имеет хорошую репутацию у агентов.

Отметим, что хорошие позиции таких компаний, как *Join UP* и *KOMPAS*, обусловлены тем, что у туроператоров есть

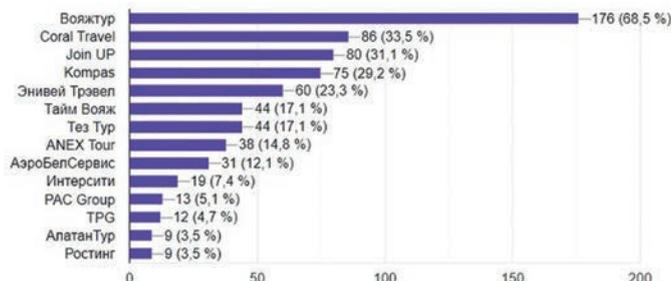


Рисунок 5. Рейтинг сотрудничества с туроператорами по Мальдивам.

блоки на «Флай Дубай». За ними следуют «Тайм Вояж», «Тез Тур», *ANEX Tour*, «АэробелСервис», «Интерсити», «Ростинг». В целом все крупные белорусские туроператоры работают с Мальдивами, имея в своем портфеле предложений и такой отдых.

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ В БЕЛАРУСИ

Не менее важной темой в нашем опросе стал рейтинг туроператоров, которые занимаются в эти непростые времена внутристрановым туризмом – нашей Беларусью. Опрос по въездному туризму мы не проводили по очевидным причинам – его в нынешнем году практически не было. Хотя небольшое оживление на этом рынке, как говорят профессионалы инкаминга, под занавес 2021 года все же наблюдается – компания «Виополь» получила более 700 заявок от российских туристов на экскурсионные туры в Беларусь в новогодние дни.

Очевидно, что потенциал рынка продаж туров по Беларуси явно не исчерпан. Так, из 335 опрошенных компаний 207 работают не только на выезд, но и продают наш родной отечественный турпродукт. Это немало! Есть, о чем задуматься государству, которое сейчас стоит перед дилеммой, дать или не дать «зеленый свет» кешбэкам (система поощрения граждан, путешествующих по Беларуси, за счет госбюджета).

Лидер этого рейтинга тоже, откровенно говоря, вполне очевиден. Первую строчку в предпочтениях агентов логично занимает мэтр белорусской экскурсионки – «Виополь». В тройке лидеров также – «Тез Тур» и «Тайм Вояж» (последняя фирма относительно недавно заявила о своих амбициях в этом сегменте и уверенно развивает соответствующий турпродукт, находя новые ниши). Также предпочитают агенты работать с компаниями «Травеллаб», «Внешинтурист», «АТТ», «Бел-Ориентир», «ЦентрКурорт» и «Топ-Тур».

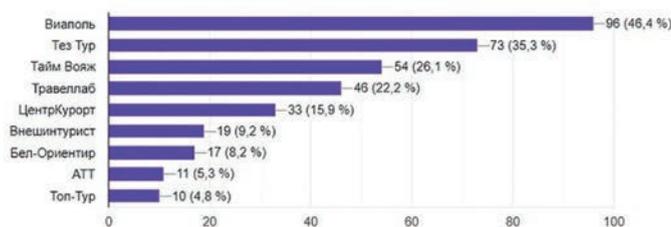


Рисунок 6. Рейтинг сотрудничества с туроператорами по внутреннему туризму в Беларуси.



БЕЗОГОВОРЧНЫМ ЛИДЕРОМ ДАННОГО РЕЙТИНГА СТАЛ БЕЛОРУССКИЙ ТУРОПЕРАТОР «АЭРОБЕЛСЕРВИС». КОМПАНИЯ КОГДА-ТО НАЧИНАЛА КАК АВИАБРОКЕР, А СЕГОДНЯ, КАК ВИДИМ, С НЕЙ РАБОТАЮТ И ГОТОВЫ ВМЕСТЕ ПЕРЕЖИВАТЬ НЕЛЕГКИЕ ВРЕМЕНА 83,1 % ОПРОШЕННЫХ ТУРАГЕНТОВ.

ОБЩИЙ ТУРОПЕРАТОРСКИЙ РЕЙТИНГ: С КЕМ АГЕНТЫ ГОТОВЫ ЕЩЕ РАЗ ПЕРЕЖИТЬ СЕЗОН–2021?

Вы видите в этом графике (рис. 7) общие предпочтения агентов на предмет сотрудничества с туроператорами. В принципе, агенты готовы еще раз пережить такой же непростой сезон со всеми операторами из списка. Но с разными в разных пропорциях.

Лояльность турагентов к туроператорам в это непростое время складывается из многих составляющих. Но, как мы уже заметили, в целом наш рынок отличается высокой степенью доверия партнеров друг к другу. Еще большая кооперация, очевидно, потребует в следующем году, когда речь пойдет о вступлении в силу нового Закона «О туризме». А этот Закон, напомним, кардинально изменит правила игры как для туроператоров, так и для турагентов.

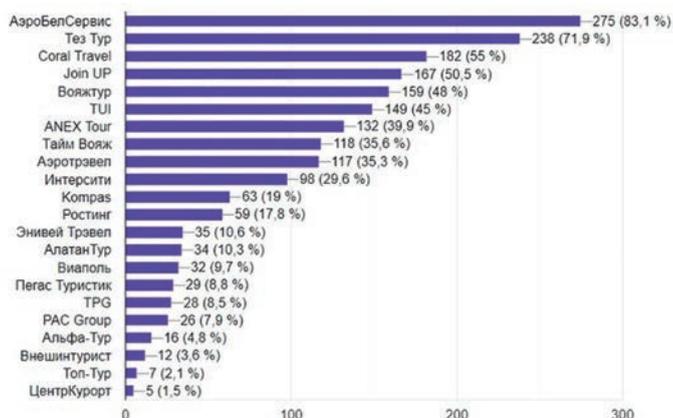


Рисунок 7. Общий рейтинг.

Туроператорам понадобятся фингарантии для осуществления туроператорской деятельности, а турагентам придется приложить больше усилий, чтобы показать, что они нужны туроператорам.

Еще раз подчеркнем, что этот общий рейтинг предпочтений сотрудничества турагентов с туроператорами – не просто количество лайков, которые агенты готовы поставить тому или иному оператору. Это еще и отражение того, сколько направлений и блочных мест есть в линейке туроператора. Верхние строчки таблички занимают те, у кого ассортимент шире. В наше непростое время ситуация следующая: чем больше направлений у оператора, тем легче с ним пережить сезон. 2021-й стал стрессовым и непредсказуемым годом. В такие времена от операторов требуется гибкость, мобильность, ну и, конечно, профессионализм.

Безоговорочным лидером данного рейтинга стал белорусский туроператор «АэроБелСервис». Компания когда-то начинала как авиаброкер, а сегодня, как видим, с ней работают и готовы вместе переживать нелегкие времена 83,1 % опрошенных турагентов.

Мы надеемся, что все позиции в этом рейтинге стимулируют операторов обращать еще больше внимания на различные моменты взаимоотношений с партнерами по бизнесу. Турагенты и туроператоры всегда находятся в одной лодке. Хочется верить, что в следующем году нашу белорусскую «туристическую лодку» не будет бросать на рифы и скалы, и все игроки рынка смогут спокойно работать, совершенствуя свои профессиональные навыки и взаимоотношения друг с другом. ■

Лилия Кобзик

Источник: <https://www.toursoyuz.by>



Катастрофы-2021

ПО ОЦЕНКАМ SWISS RE INSTITUTE, ГЛОБАЛЬНЫЕ ЗАСТРАХОВАННЫЕ УБЫТКИ ОТ КАТАСТРОФ ВЫРАСТУТ ДО 112 МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ США В 2021 ГОДУ. ЭТО ЧЕТВЕРТЫЙ ПО ВЕЛИЧИНЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ.

- Стихийные бедствия привели, по оценкам, к глобальным застрахованным убыткам в размере 105 миллиардов долларов США в 2021 году, что является четвертым по величине показателем с 1970 года.
- Ураган «Ида» стал главным событием, принесшим убытки, но и в этот раз более половины глобальных потерь было вызвано вторичными рисками.
- Потери от стихийных бедствий, вероятно, продолжат расти больше, чем мировой ВВП, учитывая рост благосостояния, урбанизацию и изменение климата.

Экстремальные погодные явления в 2021 году, включая сильные зимние заморозки, наводнения, сильные грозы, жара и сильный ураган, привели к ежегодным застрахованным убыткам от стихийных бедствий, оцениваемым в 105 миллиардов долларов США, что является четвертым по величине показателем с 1970 года¹, согласно предварительным оценкам *Sigma* Института *Swiss Re*. В то время как ураган «Ида» был самым дорогостоящим стихийным бедствием в 2021 году, зимний шторм «Ури» и другие вторичные риски вызвали более половины общих убытков,

поскольку накопление богатства и последствия изменения климата в районах, подверженных стихийным бедствиям, приводят к претензиям. Техногенные катастрофы привели к еще 7 миллиардам долларов США застрахованных убытков, в результате чего, по оценкам, глобальные страховые убытки составят 112 миллиардов долларов США в 2021 году.

«В 2021 году застрахованные убытки от стихийных бедствий вновь превысили средний показатель за предыдущие десять лет, продолжая тенденцию ежегодного роста убытков на 5-6 %, наблюдавшуюся в последние десятилетия. Похоже, стало нормой, что по крайней мере одно вторичное опасное событие, такое как сильное наводнение, зимний шторм или лесной пожар, каждый год приводит к убыткам в размере более 10 миллиардов долларов США. В то же время ураган «Ида» является ярким напоминанием об угрозе и потенциале ущерба, связанного с пиковыми опасностями. Всего одно такое событие, поразившее густонаселенные районы, может сильно повлиять на годовые убытки», – сказал **Мартин Бертогг**, руководитель отдела катастрофических рисков *Swiss Re*.

Таблица 1. Общие экономические и страховые убытки в 2021 и 2020 гг., млрд долл. США (в ценах 2021 года)

Показатель	2021	2020	Прирост	Предыдущее среднее десятилетнее значение
Экономические убытки (общие)	259	216	20%	229
природные катастрофы	250	202	24%	216
техногенные катастрофы	9	14	-38%	13
Страховые убытки (общие)	112	99	13%	86
природные катастрофы	105	90	17%	77
техногенные катастрофы	7	10	-24%	9

Примечание: из-за округления некоторые итоговые значения могут не соответствовать сумме отдельных цифр.

¹ *Sigma* регистрирует убытки от стихийных бедствий с 1970 года.

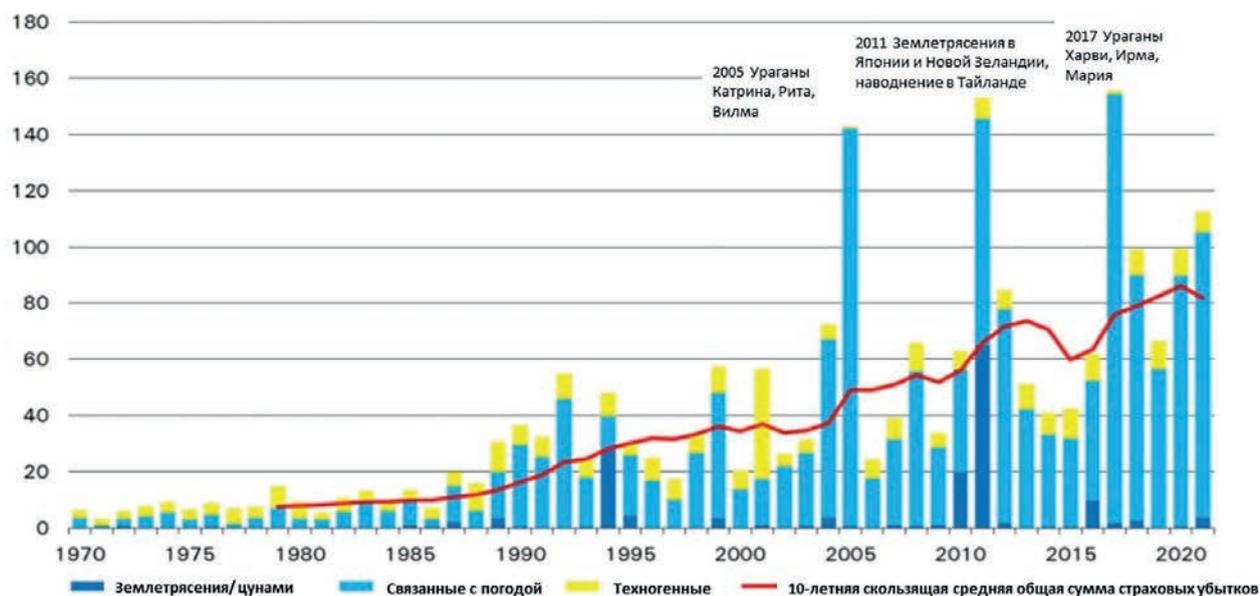


Рисунок 1. Глобальные страховые убытки с 1970 года.

Два самых дорогостоящих стихийных бедствия года были зафиксированы в Соединенных Штатах. Ураган «Ида» причинил ущерб в размере 30–32 миллиардов долларов, включая наводнение в Нью-Йорке², а зимний шторм «Ури» причинил ущерб в размере 15 миллиардов долларов в виде застрахованных убытков. «Ури» принес сильный холод, снегопад и гололед, скопления льда, особенно в Техасе, где энергосистема неоднократно выходила из строя из-за обледенения. Самым дорогим событием в Европе стало июльское наводнение в Германии, Бельгии и близлежащих странах, которое привело к застрахованным убыткам на сумму до 13 миллиардов долларов США, в то время как экономические потери составили более 40 миллиардов долларов США. Это указывает на все еще очень большой пробел в защите от наводнений в Европе. Наводнение стало самым убыточным стихийным бедствием в регионе с 1970 года, а также вторым по величине в мире после наводнения в Таиланде в 2011 году.

«Влияние стихийных бедствий, которые мы пережили в этом году, еще раз подчеркивает необходимость значительных инвестиций в укрепление критически важной инфраструктуры для смягчения последствий экстремальных погодных условий», – сказал **Жером Жан Хегели**, главный экономист Группы *Swiss Re*. – «Инвестиции в инфраструктуру поддерживают устойчивый рост и жизнестойкость, и их необходимо расширять. Только в США дефицит инвестиций для поддержания критически важной и устаревающей инфраструктуры составляет в среднем 500 миллиардов долларов США в год до 2040 года. В партнерстве с государственным сектором страховая отрасль имеет решающее значение для повышения устойчивости общества к климатическим рискам путем инвестирования и андеррайтинга».

Кроме того, разрушительная активность вторичных рисков в Европе включала сильные конвективные штормы в июне,

когда грозы, град и торнадо нанесли масштабный ущерб имуществу в Германии, Бельгии, Нидерландах, Чешской Республике и Швейцарии. Возникшие в результате этого застрахованные убытки оцениваются в 4,5 миллиарда долларов США. В других регионах мира произошли сильные наводнения, в том числе в китайской провинции Хэнань и Британской Колумбии в Канаде.

На другом конце спектра экстремальных погодных условий в 2021 году наблюдались рекордные температуры в Канаде, прилегающих районах США и многих частях Средиземноморья. В последние дни июня «тепловой купол» установил новый рекорд канадской температуры почти в 50 °C в деревне в Британской Колумбии. Температура в Долине Смерти (штат Калифорния) достигла 54,4 °C во время одной из многочисленных волн жары на юго-западе. Исключительная жара часто сопровождалась разрушительными лесными пожарами. Однако связанные с этим страховые убытки были ниже, чем в последние годы, когда пожары затронули более населенные районы. В Калифорнии лесные пожары уничтожили, в частности, большие лесные массивы, но, в отличие от 2017, 2018 и 2020 годов, затронули районы с меньшей концентрацией объектов имущества.

Данные оценки убытков от катастроф *Sigma* относятся к ущербу имуществу и не включают убытки, связанные с COVID-19. Оценки убытков в данном пресс-релизе являются предварительными и могут быть изменены, поскольку еще не все события, вызвавшие убытки, были полностью оценены. Например, активность катастроф в декабре оставалась высокой, и убытки от них все еще оцениваются. COVID-19 продлил жизненный цикл претензий, особенно в случае крупных событий, и для окончательного подсчета потребуется значительно больше времени, чем обычно. ■

Источник: *Swiss Re Institute*

² Включая убытки по Национальной программе страхования от наводнений (NFIP) США.

А так ли сильна страхованием Америка?¹

...ГОТОВИЛСЯ Я ТУТ К ВЫСТУПЛЕНИЮ В ЗАЩИТУ ПРАВ УКРАИНСКИХ СТРАХОВЫХ БРОКЕРОВ. РЕШИЛ: СОБЕРУ-КА ЦИФРЫ ПРО ТО, «КАК ТАМ, НА ЗАПАДЕ». СЛУЧАЙНО ВЫРУЛИЛ НА САЙТ [HTTPS://WWW.REINSURANCENE.WS/WORLDS-LARGEST-INSURANCE-COMPANIES/](https://www.reinsurancene.ws/worlds-largest-insurance-companies/). УХ ТЫ, ИНТЕРЕСНО ЖЕ, ТОП-25 СТРАХОВЫХ И ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫХ КОМПАНИЙ МИРА!

ТОП-25 СТРАХОВЩИКОВ МИРА

ПО ПРЕМИИ. И ПО АКТИВАМ. НЕ СОВПАДАЮТ два списка.

Зачитался. Расстроился. Даже не столь за «наши», восточные рынки. Сколько за старушку Европу.

Для начала, цифры не самые свежие – 2019 года. Нетто-начисленная премия. Миллиардов долларов.

Разброс – от 40 до 190 миллиардов. Во как. Во всей Восточной Европе стран 35 собирают, наверно, в сумме миллиардов 40... А тут 25-я компания в мире – те же 40.

Но пойдём дальше: откуда они?

10 компаний – США, 7 – Западная Европа, 4 – Китай, 3 – Япония, 1 – Индия.

Что на них приходится, из сбора премии?

45 % из топ-25 собирают страховщики США. 25 % – Зап. Европы. 19 % – Китая. Всего 8 – Японии, и чуть меньше 3-х – Индии.

То есть догоняет, догоняет Китай уже и Зап. Европу.

Китай. Где страхование создано лет 30 назад.



Догоняет Зап. Европу, где оно существует уже лет 300.

Вот это да. Через примерно сколько лет они обгонят Европу и догонят США?

Любопытно. Но заинтересовала меня другая табличка, на том же сайте – топ-25 самых «богатых» компаний – небанковские активы. То есть инвестиции разнообразные. В миллиардах долларов же.

Тут разрыв был любопытней. От 400 миллиардов... до 1,1 ТРИЛЛИОНА.

Ага. Столько вот небанковских активов у страховой группы «Allianz», которая по сбору премии на... 7 месте. 87 миллиардов собирают.

«Это как это так?», – спросил я сам себя. Почему самый «богатый», самый капитализированный страховщик отнюдь не собирает больше всего премии?

И тут я заметил: «Батюшки святы, да вот же он, слон! Его-то я и не приметил».

НЕТ ПОЧТИ в списке топ-25 самых капитализированных компаний из США. Представляете? Нет.

Я списочек такой составил.

Одна компания индийская – и в списке топ-25 по премии, и по активам небанковским. 100 % то есть совпадений.

Три компании японские, все – в двух списках. 100 % совпадений.

57 % компаний западноевропейских. 4 из 7 – в топ-списке тех, кто с высокими капиталами и сбором премии. А 3 из 7, стало быть, нет.

ГЕОРГИЙ ГРИШИН

генеральный директор страхового и перестраховочного брокера «Оукшотт» (Лондон-Киев-Валенсия), кандидат экономических наук, Associate of Chartered Insurance Institute, автор книг и статей по страхованию и перестрахованию

¹ Орфография и стиль автора сохранены. (Прим. ред.)

Дальше – хуже. 2 из 4 китайских. 50 % – в обоих списках.

КАК-ТО АМЕРИКАНСКИЕ НЕ СИЛЬНЫ

И... 2 из 10 американских. 20 %. ТОЛЬКО. 20 % американских страховщиков имеют топовые же небанковские активы. 80 %, следовательно, НЕ имеют.

Вот и подумалось, а в чем причина?

УЖАСНО хотелось бы увидеть списки всех активов разных видов. Или списки топ-100... Только где же ее найдешь, такую информацию? Может, Вы, читатель, поможете?

А пока вывод у меня один. ТОЛЬКО в Западной Европе да в Индии с Японией компании накачивают капиталы подстать премиям. *Solvency II* или *Solvency I* действуют? Слишком жесткие страхнадзоры, требующие излишней капитализации?

А вот в США, в Китае быстрорастущем нет таких огромных капиталов у топ-страховщиков. Почему бы это?

Вопросы, вопросы... Замучил я Вас своими вопросами, правда?

Напоследок – соотношения.

ТИПА SOLVENCY

Просто поделил я небанковские активы на премию. Типа «солвенси», но на другой манер.

Allianz 87 млрд собирает, а небанковских активов у него – 1,1 триллиона. В 13 раз активы превышают нетто-премию. *MetLife* американская аж в 17,5 раза. *Berkshire Hathaway* – ну, про их высокую капитализацию все знают – в 13 раз, так же, как и две японских. А остальные все поменьше, поскромнее, небанковские не выше чем в 10 раз сбора премии. Неплохо, но и не хорошо...

ТОП-10 СТРАХОВЫХ РЫНКОВ МИРА

Так бы и остановился на этой теме. Но потом другая мне попала табличка. Самые большие страховые рынки

ЛИДЕРЫ, от МИРОВОЙ ПРЕМИИ и от ТОП-10

Страна	% от мировой	% от топ-10
США	40	50
Китай	10	13
Япония	7	8
Великобритания	5	7
Германия	4	5
Франция	4	5
Южная Корея	3	4
Италия	3	3
Канада	2	3
Тайвань	2	3

ДЕЛИМ ЛИДЕРОВ – ПО ЛАЙФУ и РИСКОВЫМ

Страна	% от топ-10, жизнь	% от топ-10, рисковые
США	30	65
Китай	16	11
Япония	14	4
Великобритания	11	3
Германия	5	5
Франция	6	3
Южная Корея	5	3
Италия	6	1
Канада	3	3
Тайвань	4	1

мира. Тоже прилагаю с моими попытками ее покрывать в разные стороны.

Ну что ж. На топ-10 стран приходится 5 триллионов долларов премии, лайфовой и рисковой. 80 % от мировой. Выходит, в мире 6,3 триллиона собирают.

Помните, что на топ-25 компаний – 1,7 триллиона. Не такая уж и большая концентрация выходит.

Дальше пойдём. Кто они, лидеры? Все, вроде бы, ожидаемо. Общий сбор премии.

Все ясно, США – колосс, Китай – стремится, Япония – уменьшается, все остальные плотной группой, вот только Юж. Корея и Тайвань для нас неожиданно. Разрыв какой огромный, правда, между США и Китаем – и остальными?

А вот, что я дальше сделал. Взял доли теперь – в топ-10 – отдельно по жизни и по рисковым. Вот, что вышло, в % от топ-10.

Ух ты. Китай с Японией-то по жизни, как США, собирают. Да и Зап. Европа с Канадой примерно столько же – по 30 % каждая группа. И на «молодых тигров» – Юж. Корею и Тайвань – 10 % приходится. Это все в топ-десятке.

Значительно более ровное распределение, не правда ли? Ведь говорят, что страхование жизни отражает степень богатства страны. И выходит, что три центра силы равнобогаты. Хотя нет, если Восток взять весь – он уже на первое место по группам выходит. Там – 40 % в сумме, США – 30 %, Зап. Европа и Канада – тоже 30 %.

А вот по рисковому – ух, какое неравноправие! 65 % всего рискового рынка топ-10 – одна Америка! США, то есть. Китай с Японией – 15 %, Зап. Европа с Канадой – тоже 15 %, Юж. Корея с Тайванем – всего 5 %.

Вроде бы, ага, в США ВСЁ страхуется. Особенно, от ураганов, да? Но ТАКОЕ превышение. Откуда это? В три с лишним раза США больше Востока, в 4 с лишним – Запада с Канадой. Как? Почему?

ЛИДЕРЫ – БЕЗ И С A&H

Страна	% от топ-10, рисковые минус A&H	% от топ-10, рисковые
США	58	65
Китай	14	11
Япония	6	4
Великобритания	5	3
Германия	5	5
Франция	2	3
Южная Корея	3	3
Италия	2	1
Канада	4	3
Тайвань	1	1

ЛИДЕРЫ в ЦЕЛОМ и БЕЗ A&H

Страна	% от топ-10, жизнь + рисковое без A&H	% от топ-10
США	43	50
Китай	15	13
Япония	10	8
Великобритания	8	7
Германия	5	5
Франция	4	5
Южная Корея	4	4
Италия	4	3
Канада	3	3
Тайвань	3	3

МЕДИЦИНА В США

А вот тут-то и пришла на помощь первая наша табличка, про топ-двадцатьпятьку страховщиков. Глянул – и обомлел. Я ж там ни одной компании не знаю, кроме *Berkshire Hathaway* и *MetLife*. А почему это?

Кто они, все эти *United Health*, *Kaiser Health Plans*, *Anthem*, *Centene*, *Humana*?

А нет ли у меня ощущения, что они все занимаются медицинским страхованием, или страхованием здоровья, как его ни назови?

Ну да. Американская медицинская система – это да, это колосс. Почему колосс? Да многие считают, что просто цены завышены. И систем государственных почти нет – все через страховую медицину идет.

Задался я вопросом: а как же рассчитать те же доли, если вычесть медицину страховую? Нашел по некоторым данным цифры *Accident & Health*. Но по 2019 году, а общие-то у меня цифры по 2020-му были. Кроме того, по некоторым странам, видите, цифры круглые – я вообще на глаз оценил. Оценил на глаз, а затем добавил 5 %. Ну, вроде, так *A&H* за год вырос, с 2019 по 2020. Ковид там, все прочее.

Взял я эту умозрительную цифру, ПРИМЕРНЫЙ *A&H* по топ-10, увеличенный на 5 %, и вычел из общей рискововой

премии. И взвесил опять. Сравните. Вес в топ-10 – просто рискововой – и без *A&H*.

ОХ, СОВСЕМ ЦИФРЫ НАТЯНУТЫЕ

О! По-прежнему США в лидерах, но уже ЧУУУТЬ ниже их доля в рисковом – за вычетом н/с и здоровья. А я еще дальше пошел. От топ-10 США вообще 50 % составляет. В сумме. А если н/с + здоровье вычесть? 43 %. Чуть ниже. Китай поднимается до 15, Япония до 10. Все равно, правда, США доминирует – но столь сильно.

Только знаете что? Неправильные все эти цифры. Неверные расчеты.

Полез я искать расходы на здравоохранение по странам. ПОКА не нашел. Помогите! По всей топ-10 не нашел. Секретные данные, что ли?

РАСХОДЫ НА МЕДИЦИНУ. ПОМОГИТЕ?!?

Взял ВВП. Где-то отыскал, что в Великобритании, например, расходы на медицину – 8 % от ВВП. По 2020 году получилось – 250 миллиардов. А премия по *A&H* – всего 12 млрд. Почему? А медицина-то вся почти государственная, через систему *NHS* финансируется, через госбюджет. Знаем по себе – процентов 3–5 населения частную медицину покупает.

В Германии – вроде, 11 %, вышло около 475 миллиардов долларов на медицину тратится. Ого. А страхование медицинское – всего 54 млрд. Та же причина – государственная она, медицина.

А по США цифры, ой, какие вышли. Говорят, у них 18 % ВВП идет на медицину. Знаете, что это, сколько это?

4 ТРИЛЛИОНА долларов.

В Великобритании – 0,25 трлн. Население в 5 раз меньше.

В Германии – 0,5 трлн. Население в 4,5 раз меньше.

А тут – 4 ТРИЛЛИОНА. Долларов.

И вопрос возник: откуда же цифра та? Что на *A&H* в стране тратится ТОЛЬКО 0,8 триллиона? ТОЛЬКО. Больше-то каналов БОЛЬШИХ нет. На *Medicaid / Medicare* – сколько проходит? Помогите мне, поищите. Не думаю, чтобы триллионы.

Так, может, из рискововой американской премии в 1,9 триллиона совсем не 0,8 триллиона надо вычитать? А если мы, например, 1,5 триллиона вычтем? Просто так, с потолка? Что с американской страховой системой выйдет?

СОВСЕМ ПРИТЯНУТЫЕ ЦИФРЫ

Ой, как США-то подсдулись. Не 65 % всей рискововой премии мира приходится на колосса, а – после наших МАНИПУЛЯ-

ЧТО, ЕСЛИ АМ. СТРАХОВАЯ МЕДИЦИНА – 1,5 триллиона?

Страна	% от топ-10, рисковые	% от топ-10, рисковые – А&Н, США – 1,5 трлн
США	65	35
Китай	11	23
Япония	4	10
Великобритания	3	8
Германия	5	8
Франция	3	3
Южная Корея	3	4
Италия	1	3
Канада	3	6
Тайвань	1	1

ЦИЙ с цифрами – всего 35 %. Рисковый минус 1,5 триллиона медицинских. А ведь можно и больше вычесть. Ну сами подумайте: из 4 триллионов аммедрасходов сколько на страховую медицину приходится? 50, а то и 75 %?!

И что выходит?

Что цифры надо знать. А мы их не знаем, не получается их найти.

О, мне помогли. Расходы на медицину: https://apps.who.int/nha/database/country_profile/Index/en?fbclid=IwAR0nW5HhwCXiPP_v5LdPaftG-zVXbsWffg40jqur-s-F1f831hIEk10Uak

Данные только на 2018 год, причем отдельно страхование выделялось только до 2013 года, тогда из всех медрасходов на страхование приходилось 34,5 %.

Считаем. США. 2018, на душу медрасходов – 10,623. Население в 2018 – 326,8 млн. Расход – 3,47 триллиона долларов. На медицину.

До 2013 года отдельно отмечается добровольное страхование (34,5 % от всех медрасходов в 2013). В 2013 население – 316 млн, расход на душу – 8,500, получается тогда, в 2013 – 2,7 триллиона медрасходов.

То есть страховая медицина в 2013 году – 926 миллиардов долларов.

Потом публиковать перестали. Почему?

Сейчас намного больше триллиона получается.

Возьмем ту же пропорцию: в 2018 году выйдет 34,5 % от 3,47 триллионов = 1,2 триллиона страховой медицины в 2018 в США.

А посмотрите чуть выше в мою статью, я (с потолка) решил, что должно быть 1,5 триллиона в 2019 или в 2020.

Что же, не так я и не прав?!

И ОСТАЛЬНАЯ страховая индустрия США не сильно велика?!

ТАК ВЕЛИКА ЛИ АМСТРАХИНДУСТРИЯ?

БЕЗ МЕДИЦИНЫ? См. предыдущий абзац, только что вписанный.

Возможно, что страховая индустрия США без медицины не так громадна и велика, как себе – и другим – представляется. Не 65 % от топ-10 стран по рисковому, а процентов 35–40.

Что, ЗАВЫШЕНЫ страшно американские медрасходы. Ну не может такого быть: в Германии – полтриллиона, а в США – 4. Не может.

А если и может, то вот Вам и накачивание ВНП. Завысили в два раза расходы на медицину. Берем за операцию не 10 тыс., а 20. Вот Вам и финансовая мощь Державы.

Ох, что-то тут не так. Не там. Опровергните, а? ■

*Спасибо за внимание,
Ваш Георгий Гришин*

ПРИМИТЕ НАШИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ!

21 января 2022 года
в ЗАО «Промтрансинвест»
Белорусской ассоциацией страховщиков
был вручен Почетный знак «За заслуги в
области страхования» экс-генеральному
директору компании
Любови Адамовне Симончик.



Белорусский авторынок: дилеры подвели итоги



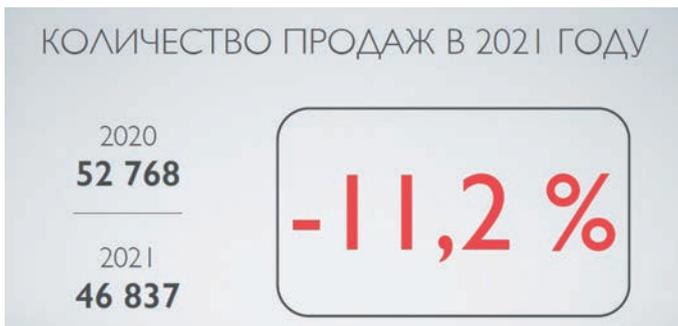
27 ЯНВАРЯ 2022 ГОДА БЕЛОРУССКАЯ АВТОМОБИЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ПОДВЕЛА ИТОГИ ПРОШЕДШЕГО ГОДА. НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ БЫЛА ПРЕДСТАВЛЕНА СТАТИСТИКА ПО ПРОДАЖАМ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, ОБСУЖДАЛИСЬ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА И ПРЕДСТОЯЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩЕГО СДЕЛКИ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ АВТОМОБИЛЕЙ, ПРИЦЕПОВ И ПРОЧИХ ТС, ПОДЛЕЖАЩИХ РЕГИСТРАЦИИ.

В целом по рынку продажи автомобилей за 2021 год снизились на 11,2 %. И это в сравнении с 2020 годом, когда такое снижение составило 18,2 %. В абсолютном выражении это выглядит так: в 2019 году было продано 64 504 автомобиля, в 2020 – 52 768, в 2021 – 46 837. Вот так рынок, демонстрирующий устойчивый рост на протяжении анализируемых 5 лет, с 2020 года стал постепенно сокращаться.

– На падающем рынке весь год мы ощущали конкуренцию факторов со стороны спроса и предложения. Со стороны предложения – общеизвестный дефицит автомобилей, со стороны спроса – это значительное сокращение автокредитования, рост цен, – объяснил сложившуюся на автомобильном рынке ситуацию **Сергей Варивода**, член правления Белорусской автомобильной ассоциации.

Почти на 5 000 единиц снизилось количество проданных легковых автомобилей. По этому показателю белорусский автомобильный рынок находится где-то между 2017 и 2018 годами. Меньше пострадал сегмент коммерческих автомобилей, здесь падение продаж не столь очевидно – всего 2,0 % к прошлому году. В малом классе (LCV) фаворитом является «Peugeot Partner Van», далее следуют «Volkswagen Caddy» и «Citroen Berlingo Fourgon». В среднем классе коммерческой автотехники лидером стал «UAZ», на втором месте расположился «Volkswagen Transporter», на третьем – «Peugeot Traveller».

Отметим, что для белорусского рынка автомобилей характерна высокая концентрация бизнеса, то есть на первую десятку рейтинга продаж приходится 89,1 % всего объема. Из анализируемых 32 марок авто топ-10 возглавляет российский бренд «LADA» с объемом продаж более 11 600 ты-



ЭЛЕКТРОМОБИЛИ.

43 (+168%) ДОЛЯ РЫНКА 0,1%

2020 год		2021 год			
1	Zotye E200	9	1	Geely Geometry C	18
2	BMW i3	4	2	Porsche Taycan	16
3	Jaguar I-pace	3	3	Audi e-tron	6
			4	Jaguar I-pace	3



сяч единиц и ростом по сравнению с 2020 годом на 12,8 %. Отечественный «Geely» хоть и удержал вторую позицию в рейтинге, все же потерял 19,1 % объемов прошлого года. На третьей строке предпочтений потребителя можно отметить изменение: немецкий и французский автопром поменялись местами – теперь тройку лидеров замыкает «Volkswagen» с проданными 4 654 автомобилями.

Наилучшую динамику в относительном выражении показали «Nissan» с приростом 83,6 %, «Haval» с приростом

111,0 % и «Mitsubishi» – 200,0 % (продажи выросли с 22 до 66 единиц). Мощный удар предсказуемо получил лидер продаж предыдущих лет – «Scoda». Реализация автомобилей этой марки была остановлена в мае 2021 года, и, как следствие, объем снизился на 68,0 %.

В сегменте премиальных автомобилей («Audi», «BMW», «Jaguar», «Land Rover», «Mercedes», «Volvo», «Porsche», «Maserati», «Lexus») в 2021 году наметился небольшой прирост – на 3,2 % по сравнению с 2020 годом.

ОБЪЕМ ПРОДАЖ ПО МАРКАМ

1	LADA	11 669	12	Ford	599	23	Chery	139
2	Geely	7 442	13	BMW	560	24	Opel	125
3	Volkswagen	4 654	14	Citroen	500	25	Porsche	96
4	Renault	4 173	15	Audi	448	26	Suzuki	88
5	Kia	3 895	16	Peugeot	427	27	Mitsubishi	66
6	GAZ	2 934	17	Mazda	408	28	Subaru	55
7	Hyundai	2 529	18	Haval	346	29	Jaguar	19
8	Nissan	1 761	19	Mercedes-Benz	305	30	Zotye	19
9	УАЗ	1 475	20	Land Rover	176	31	MINI	9
10	Škoda	1 179	21	Volvo	165	32	Changan	3
11	Toyota	1 145	22	Lexus	164			

Весьма интересны цифры в сегменте электромобилей. В сравнении с 2020 годом объем продаж вырос на 168 %. Однако данный рост довольно субъективен, ведь в 2020 году было продано всего 16 электромобилей, а по итогам 2021 года – 43 экземпляра. Кроме того, этот сегмент занимает совсем небольшую долю в общем объеме авторынка – 0,1 %.

Самыми популярными марками по-прежнему остаются «LADA Vesta» и «Volkswagen Polo», тройку лидеров замыкает «Kia Rio», сместив прошлогоднего «бронзового призера» «Geely Atlas».

ТОП 20 ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

(ДОЛЯ РЫНКА — 79%)

1	LADA Vesta	4 803	11	Renault Logan Stepway	1 127
2	Volkswagen Polo	3 327	12	Hyundai Accent	1 123
3	Kia Rio	3 213	12	Geely Tugella	1 085
4	Geely Coolray	2 662	14	Geely ATLAS PRO	965
5	LADA Niva Legend	2 011	15	LADA XRAY	907
6	LADA Largus	1 793	16	Nissan Qashqai	779
7	LADA Granta	1 660	17	Renault Sandero Stepway	663
8	Renault Duster	1 406	18	Geely GS	647
9	Geely ATLAS	1 358	19	Škoda Rapid	611
10	Hyundai Creta	1 242	20	Geely Emgrand X7	583

КАКИЕ ПРОГНОЗЫ?

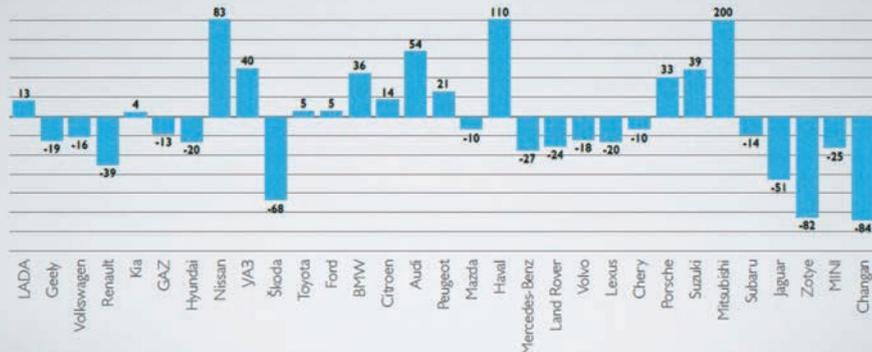
Дмитрий Ярота, член правления Белорусской автомобильной ассоциации, высказал мнение, что: «Падение по продажам продолжится. Будет ли оно фатальным? На десяти процентах, я думаю, оно остановится. Затем мы выйдем на плато, от которого оттолкнемся и пойдем вверх».

Сергей Варивода, член правления Белорусской автомобильной ассоциации, отметил, что грядут изменения и в законодательстве, а именно: в скором времени ожидается новая редакция Указа № 504:

– Он регулирует сделки по отчуждению ТС. В значительной степени касается автомобильных дилеров. Будет упразднена пресловутая счет-справка, а также уточнен порядок регистрации письменных договоров, заключаемых между физическими и юридическими лицами. Планируется введение обязанности безналичных расчетов между ними, независимо от того, кто из сторон является продавцом и покупателем. Наш рынок потихонечку движется к большей прозрачности. ■

СРАВНЕНИЕ ПРОДАЖ С 2020 ГОДОМ

% в процентах



УСП «БелВЭБ Страхование» – теперь в страховании жизни!

Переход страховой компании из рискованных видов в сферу страхования жизни – это первый и единственный опыт в нашей стране!

Унитарное страховое предприятие «БелВЭБ Страхование» сделало этот смелый шаг: с 3 января 2022 г. на основании решения Министерства финансов Республики Беларусь № 1 и внесенных изменений в специальное разрешение (лицензию) № 02200/13-00026 получило право на осуществление добровольного страхования, относящегося к страхованию жизни.

Теперь УСП «БелВЭБ Страхование» заключает договоры добровольного страхования жизни и дополнительной пенсии на условиях правил:

- добровольного комбинированного страхования жизни;
- добровольного страхования жизни детей;
- добровольного комбинированного страхования дополнительной пенсии.

Кроме того, как и прежде, страховое предприятие проводит добровольное страхование медицинских расходов и страхование от несчастных случаев.

При этом УСП «БелВЭБ Страхование» в безусловном порядке обеспечит свои обязательства перед клиентами по договорам страхования, не относящимся к страхованию жизни, заключенным до 3 января 2022 г., которые действуют до окончания указанного в них срока страхования. ■

www.bvs.by

Состав Белорусской ассоциации страховщиков пополнился брокером



страхование

Страховой брокер «ДСД-Страхование» (до 24.02.2020г. – ООО «Страховой брокер Рэдиссон») вступил в Белорусскую ассоциацию страховщиков.

Соответствующее решение было принято Общим собранием членов Белорусской ассоциации страховщиков 22 декабря 2021 года. ■

В России повышены требования к минимальному уставному капиталу для страховщиков

С 1 января 2022 года требования к минимальному уставному капиталу для универсальных страховщиков России увеличились с 180 млн рублей до 240 млн рублей. Для страховщиков жизни минимальный размер увеличился с 310 млн рублей до 380 млн рублей, для перестраховщиков – с 520 млн рублей до 560 млн рублей.

Поправки с новыми требованиями к уставному капиталу страховщиков в законе об организации страхового дела вступили в силу в 2018 году и предполагали три фазы увеличения минимального уставного капитала страховщиков. Первый этап прошел 1 января 2020 года, два следующих были перенесены на год в связи со сложной экономической ситуацией на финансовом рынке и в страховой отрасли из-за пандемии коронавируса.

Третье повышение минимального уставного капитала начнет действовать с 1 января 2023 года. Согласно закону, универсальным компаниям нужно будет иметь минимальный капитал на уровне 300 млн рублей, страховщикам жизни – 450 млн рублей, перестраховщикам – 600 млн рублей.

По мнению регулятора, рост капитализации будет способствовать повышению финансовой устойчивости и платежеспособности участников страхового рынка, а значительный переходный период позволит страховым компаниям провести докапитализацию с учетом собственных планов по развитию бизнеса. ■

Источник: Фориншурер

Специалисты Balt Assistance Ltd подвели предварительные итоги 2021 года

ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ ОН ОКАЗАЛСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЕЕ НАСЫЩЕННЫМ В ПЛАНЕ ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ЗАСТРАХОВАННЫМ. В 2021 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ, ПОСТУПИВШИХ В BALT ASSISTANCE LTD ОТ ЗАСТРАХОВАННЫХ СО ВСЕГО МИРА, УВЕЛИЧИЛОСЬ ПРАКТИЧЕСКИ ВДВОЕ. В ПИК ЛЕТНЕГО СЕЗОНА СПЕЦИАЛИСТЫ КОНТАКТ-ЦЕНТРА ОБРАБАТЫВАЛИ ДО 100 ОБРАЩЕНИЙ В ЧАС, В ТОМ ЧИСЛЕ И В НОЧНОЕ ВРЕМЯ.

Среди наиболее востребованных у граждан Республики Беларусь направлений пальму первенства на протяжении всего года удерживали Египет и Польша.

В первом варианте наиболее частой причиной обращений стали случаи проявления гастроэнтерита, что нередко связывают с резко упавшим за время пандемии качеством обслуживания в отелях. Средняя стоимость стационарного лечения этого заболевания составляла порядка 500 USD. Также застрахованные часто обращались с травмами, переломами, инсультами и инфарктами, лечение которых при легкой степени тяжести могло обойтись в среднем в 2 000–4 000 USD. Однако нередко были случаи заболевания COVID-19, стоимость лечения которых уже варьировалась от 500 USD (без учета медикаментов) до десятков тысяч долларов при особо тяжелом течении болезни.

Так, в июне 2021 года в городской госпиталь Хургады поступила 60-летняя застрахованная, у которой накануне

обратного вылета обнаружили признаки COVID-19. С каждым днем ее состояние ухудшалось, при этом срок действия страхового полиса туристки должен был закончиться через три недели, и семья заболевшей обратилась в контакт-центр *Balt Assistance Ltd* с просьбой организовать транспортировку родственницы на родину. Согласно запрошенному координатором заключению лечащего врача, первоначально рассматривался вариант транспортировки силами санавиации, но состояние женщины вновь ухудшилось, и теперь она была нетранспортабельной. В последний день действия полиса женщина скончалась.

По договору страхования, если страховой случай наступил в течение срока продолжительности поездки, если по заключению лечащего врача лечение пациента невозможно прекратить до окончания этого срока или транспортировать в связи с угрозой жизни, страховая компания продолжает нести ответственность по оплате расходов на медицинские услуги, но на срок не более 20 дней. В данном случае по-



«Это очень показательный случай и, к сожалению, далеко не первый. Мы нередко встречаемся с подобными проблемами, когда в путешествие отправляются люди старшего возраста, наиболее уязвимые при заболевании COVID-19. В 2021 году нам также пришлось организовывать репатриацию для женщины, которая отправилась в поездку, когда ей уже исполнилось 82 года. Таким застрахованным и их семьям мы настоятельно рекомендуем задуматься о последствиях».

сле получения всех необходимых документов страховая компания приняла решение полностью покрыть расходы на пребывание застрахованной в госпитале в размере 26 000 USD. После того, как специалисты отдела *cost-control Balt Assistance Ltd* провели переговоры с медицинским центром, сумму удалось снизить до 22 000 USD, также стоимость репатриации составила 3 200 USD.

Олеся Романова, руководитель отдела транспортировок и госпитализаций:

«Это очень показательный случай и, к сожалению, далеко не первый. Мы нередко встречаемся с подобными проблемами, когда в путешествие отправляются люди старшего возраста, наиболее уязвимые при заболевании COVID-19. В 2021 году нам также пришлось организовывать репатриацию для женщины, которая отправилась в поездку, когда ей уже исполнилось 82 года. Таким застрахованным и их семьям мы настоятельно рекомендуем задуматься о последствиях».

В 2021 году также значительно возросло количество поездок граждан Республики Беларусь в Польшу. В контакт-центр *Balt Assistance Ltd* они чаще всего обращались по поводу проявлений симптомов ОРВИ и назофарингита, лечение которых составляло порядка 20 евро, с травмами и переломами, где расходы на лечение составляли от 100 евро, а также были зарегистрированы случаи смертей в результате инсультов, инфарктов, политравм и осложнений в результате заболевания COVID-19. В таких случаях возникала необходимость репатриации, стоимость которой из Польши в Республику Беларусь составляет в среднем 3 000 евро.

В силу различных обстоятельств Польша остается одним из самых сложных направлений в плане организации медицинской помощи. Во многом это связано с регламентом работы локальных медицинских учреждений, а также с невозможностью прямой транспортировки пациентов от польской больницы до больницы в Республике Беларусь в рамках медицинской помощи и эвакуации. В «допандемийные» времена этот процесс происходил без особенных затруднений. В подобных ситуациях специалисты отдела госпитализаций и транспортировок *Balt Assistance Ltd* разрабатывают маршрут с доставкой пациента из польской клиник до свободной зоны на польской границе силами польской службы скорой помощи и дальнейшим перемещением застрахованного в машину белорусской скорой помощи. В данном вопросе, как правило, необходима поддержка консульства и Министерства здравоохранения Республики Беларусь.

Не менее востребованным для граждан Республики Беларусь направлением остается Германия, где большинство случаев связано с водителями-международниками и нередко с их заболеванием COVID-19. Подобный случай стал одним из самых дорогих в практике *Balt Assistance Ltd* за 2021 год.

В середине марта 2021 года в отделение интенсивной терапии одной из клиник немецкого города Франкфурт-на-Одере поступил 58-летний водитель-дальнобойщик, который во время рейса почувствовал себя плохо. В больнице врачи диагностировали у него коронавирус в тяжелой форме: КТ выявило поражение легких более чем на 88 %. Пациента пришлось экстренно ввести в искусственную кому и подключить к аппарату ИВЛ.

Спустя неделю состояние пациента не улучшилось, и родственники обратились в контакт-центр компании *Balt Assistance Ltd* с вопросом, покроет ли имеющаяся у мужчины страховка расходы на длительное лечение в европейской клинике. Координатор выяснил, что у мужчины был действующий полис, который учитывал профессиональные риски и покрытие расходов, связанных с COVID-19. У работодателя застрахованного были запрошены приказ о командировке и путевой лист для подтверждения действительности полиса, а в клинику направлен запрос на получение медицинского рапорта. Еще две недели пациент находился на грани жизни и смерти, но постепенно его состояние начало стабилизироваться. Однако о выписке из клиники не могло быть и речи – мужчина все еще был прикован к аппарату ИВЛ, и врачи не торопились с прогнозами. При этом цифра в счете за медицинские услуги росла с каждым днем и грозила превысить размер страховой суммы в 60 000 евро. Особенно по этому поводу переживала супруга, которая со своей пенсией просто не смогла бы оплатить все расходы. Выходом могла стать медицинская транспортировка застрахованного на родину, однако лечащий врач был категорически против. ПЦР-тест показал отрицательный результат, но на фоне COVID-19 у мужчины начались осложнения в виде пневмонии, пневмококкового сепсиса и бактериальной суперинфекции. В итоге лечение растянулось почти на три месяца, и только в середине мая врач признал пациента транспортабельным.

К тому времени общий счет за лечение уже превысил 80 000 евро, и вся страховая сумма была исчерпана, однако ее хватило на оплату большей части медицинских услуг. Расходы на транспортировку своего сотрудника на родину взял на себя работодатель, но он впервые столкнулся с подобной ситуацией, поэтому попросил компанию *Balt Assistance Ltd* помочь в организации перевозки.

Специалисты контакт-центра связались с европейской партнерской транспортной компанией, уточнили актуальные правила пересечения границ для таких пациентов, а также получили от лечащего врача рекомендации по транспортировке. После выписки мужчину на реанимобиле в кислородной маске и в сопровождении парамедиков доставили на родину для дальнейшей реабилитации.

Общая стоимость медицинских услуг все же превысила страховую сумму, и эти расходы легли на плечи родственников застрахованного. Но вместо более чем 80 000 евро они должны выплатить порядка 20 000, а остальное уже покрыла страховая компания.

Похожий случай произошел в Испании, где помощь потребовалась водителю-международнику, который почувствовал себя плохо во время рейса. Он находился в своем грузовике, когда начали проявляться признаки *COVID-19*. Мужчину мучили слабость, сильное головокружение, рвота. Доехать до приемного покоя самостоятельно он не мог, как и вызвать амбуланс. Координатору *Balt Assistance Ltd*, несмотря на выходной день, удалось связаться с партнерским медицинским центром, и к мужчине выехал врач. Через некоторое время сотрудники медцентра сообщили координатору, что пациент находится в реанимации, где ему была проведена трахеотомия. Страховой полис мужчины предусматривал страховую сумму в 70 000 USD и учитывал риск заболевания *COVID-19*, однако состояние пациента было крайне тяжелым, прогнозов врачи не давали, а один день пребывания в медцентре обошелся порядка 1 550 евро, и за первый месяц счет уже составил 37 600 евро.

Постепенно состояние застрахованного стабилизировалось, родные уже просили специалистов *Balt Assistance Ltd* организовать транспортировку мужчины домой, но лечащий врач в рекомендации разрешал перевозку только силами санавиации. Стоимость такой транспортировки была заоблачной, и общая сумма расходов грозила превысить страховую сумму. Кроме того, срочно требовалось найти медучреждение на родине застрахованного, которое приняло бы такого тяжелого пациента, а также сложность вновь заключалась в пересечении границы. Польская скорая помощь соглашалась доставить пациента только до свободной зоны, где требовалась пересадка в машину скорой помощи Республики Беларусь.

Для решения последних двух вопросов координатор контакт-центра *Balt Assistance Ltd* обратился в министерство здравоохранения Республики Беларусь. Также были проведены переговоры с лечащим врачом о возможности транспортировки пациента наземным транспортом в сопровождении реаниматолога. Врач испанской клиники отметила в рекомендации к транспортировке, что оставляет данное решение на усмотрение врача-эксперта *Balt Assistance Ltd*.

После тщательного изучения актуального медицинского рапорта и уточнения нынешнего состояния пациента врач-эксперт счел наземную транспортировку возможной. В результате со всеми предосторожностями, в сопровождении санитарной бригады и при постоянной поддержке

кислородом застрахованного доставили в госпиталь на родине. Страховка полностью покрыла расходы на лечение и транспортировку, которые к тому моменту составили 70 000 USD.

Несмотря на то, что 2021 год оказался богат на случаи заболевания *COVID-19*, специалистами *Balt Assistance Ltd* успешно велась работа и в других направлениях. Так, благодаря департаменту *cost-control* в одном из случаев страховой компании удалось избежать неоправданных расходов. В мае этого года в адрес *Balt Assistance Ltd* от международной компании, представляющей интересы одного из госпиталей в штате Флорида (США), поступила информация, что в июле 2020 года застрахованный гражданин Республики Беларусь три дня находился у них на лечении, предлагалось оплатить внушительный счет. Специалисты департамента *cost-control* установили, что лечение проводилось с 20 по 22 июля 2020 года, застрахованный самостоятельно обратился в непартнерский госпиталь, при этом не известил об этом ни ассистанс, ни страховую компанию, чем нарушил договор страхования. На основании этих данных в покрытии расходов было отказано, и для страховой компании удалось сэкономить без малого 58 000 USD.

Также внимательно специалисты относятся к проверке медицинской документации, что нередко помогает избежать необоснованных выплат со стороны страховой компании. В одном из случаев в *Balt Assistance Ltd* обратился водитель-дальнобойщик, который утверждал, что во время стоянки у него внезапно закружилась голова, он упал на асфальт и потерял сознание. Очнулся мужчина уже в больнице, куда его доставил вызванный другими водителями амбуланс. По словам застрахованного, ни страхового полиса, ни телефона, у него с собой не было, поэтому позвонить в ассистанс он не мог. Но сотрудники медицинского центра якобы «нашли его страховой полис в компьютере и оставили его на трехдневное лечение». По итогу была проведена компьютерная томография, и пациент отправился заканчивать рейс. В это время ему позвонила дочь и сообщила, что на домашний адрес пришел счет за лечение на крупную сумму. Только после этого мужчина решил позвонить в ассистанс. Координатор запросил у застрахованного все документы, а заодно медицинский рапорт и результаты анализов в медицинском центре. Документы мужчины были в порядке, но анализы показали, что во время падения он был в состоянии сильного алкогольного опьянения. В итоге, согласно правилам страхования, все расходы в размере 7 700 евро легли на его плечи.

В конце 2021 года одним из самых значимых для коллектива *Balt Assistance Ltd* событий стало получение награды «За плодотворное сотрудничество» от ЗАО «ТАСК», которая является символом доверия и высокой оценки деятельности компании со стороны одного из главных деловых партнеров. В 2008 году эта компания стала первой, с которой *Balt Assistance Ltd* был заключен договор о сотрудничестве в рамках страхования туристов, выезжающих за рубеж. Отдельная награда за плодотворное сотрудничество в виде нагрудного знака вручена генеральному директору *Balt Assistance Ltd* **Вадиму Эдуардовичу Мирошнику**. ■

Анализ по маркам автомобилей, подвергшихся преступному посягательству в Беларуси за 12 месяцев 2021 года

Марка автомобиля	Брест		Витебск		Гомель		Гродно		Минск		Минская область		Могилев		Всего		%
	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено	Похищено	Обнаружено									
Ауди	8	7	2	2	8	8	6	6	4	4	6	6	5	5	39	38	5,9%
БМВ	4	4	1	1	6	5	1	1	2	2	8	8			22	21	3,3%
ВАЗ	8	8	16	16	17	17	8	8	12	12	12	12	19	18	92	91	13,8%
Вольво							2	2			1	1			3	3	0,5%
ГАЗ	1	1	4	4	1	1					2	2			8	8	1,2%
Дэу			1	1			1	1			1	1	1	1	4	4	0,6%
Ивеко	1	1			1	1	2	2			3	3			7	7	1,1%
Камаз											2	2			2	2	0,3%
Киа	1	1	1	1			1	1			3	2			6	5	0,9%
Крайслер			2	2	1	0									3	2	0,5%
МАЗ	1	1	1	1					1	1					3	3	0,5%
Мазда			2	2	2	2	3	3	1	1	8	8	1	1	17	17	2,6%
Мерседес			3	3	9	8	5	4	4	4	6	6	5	5	32	30	4,8%
Мицубиси	1	1	1	0	2	2			1	1	1	1	1	1	7	6	1,1%
Москвич	1	1	1	1	1	1					2	2	1	1	6	6	0,9%
Ниссан	1	1	4	4	1	1	2	2			7	7	5	5	20	20	3,0%
Опель	3	3	3	3	6	6	6	6	1	1	5	5	1	1	25	25	3,8%
Пежо			5	5	4	4	4	4	7	7	5	5	1	1	26	26	3,9%
Рено	2	2	3	3	8	8	2	2	9	9	9	9	1	0	34	33	5,1%
Сeat	1	1	1	1	3	3					1	1			6	6	0,9%
Ситроен	5	5	1	1	1	1	1	1			10	9	1	1	19	18	2,9%
Субару											1	1			1	1	0,2%
Тойота					3	3	2	2			5	5			10	10	1,5%
УАЗ	1	1	1	1							1	1			3	3	0,5%
Фиат	2	2	1	1	1	1			1	1	4	4	3	3	12	12	1,8%
Фольксваген	13	13	12	12	19	19	14	13	15	15	14	14	12	12	99	98	14,9%
Форд	3	3	2	2	7	7	5	5	3	3	7	6	3	3	30	29	4,5%
Хонда	1	1			3	3					5	5	3	3	12	12	1,8%
Хундай			2	1	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	15	13	2,3%
Шевроле											1	1	1	1	2	2	0,3%
Шкода	2	2					2	2	1	1	3	3	2	2	10	10	1,5%
Других марок	9	9	1	1	4	4			20	20	1	1	1	1	36	36	5,4%
Другие ТС	8	8	11	11	9	9	3	3	4	4	11	11	8	8	54	54	8,1%
Всего	77	76	82	80	120	117	72	70	89	89	148	144	77	75	665	651	97,9%

 Похищено

 Обнаружено



Подписка на I полугодие 2022 года

Тел./факс: +375 17 377-38-26

Подписка в любом отделении связи

Подписной индекс:

для ведомственной подписки 006792

для индивидуальной подписки 00679