

Profi for profi

# СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

март'2023

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



ПРОМТРАНСИНВЕСТ

## ПРОМТРАНСИНВЕСТ – 30 ЛЕТ

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ  
ЗАСО «ПРОМТРАНСИНВЕСТ»  
ВЛАДИМИРОМ ЕФРЕМЕНКО

стр. 02

Реализовать  
потенциал

06

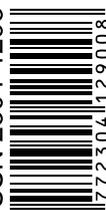
Статистика по некоторым видам добровольного  
страхования за 2022 год

13

Спорные вопросы

22

ISSN 2304-1293



**20 апреля 2023 года**

г. Минск, отель «Европа»

**Итоги 2022 года.  
Актуальные вопросы.**



**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

№ 03 (244) март 2023

## Содержание

ПРОМТРАНСИНВЕСТ – 30 ЛЕТ	02
Реализовать потенциал	06
«3 + 3» выбирают две трети страхователей	09
Статистика по некоторым видам добровольного страхования за 2022 год	13
Спорные вопросы	22
Стихийные бедствия – 2022	24
Верный курс на Африку	26

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



**ПРОМТРАНСИНВЕСТ**  
страхование будущего

# ПРОМТРАНСИНВЕСТ – 30 ЛЕТ

В МАРТЕ 2023 ГОДА ИСПОЛНИЛОСЬ 30 ЛЕТ СО ДНЯ ОСНОВАНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «ПРОМТРАНСИНВЕСТ».

НАВЕРНОЕ, СЕЙЧАС НЕ САМОЕ ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПОБЕДНЫХ РЕЛЯЦИЙ И ПРЕВОСХОДНЫХ ОЦЕНОК ТЕХ СОБЫТИЙ И РЕЗУЛЬТАТОВ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТСЯ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ. ТЕМ ИНТЕРЕСНЕЕ УСЛЫШАТЬ МНЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРАНЫ О СОСТОЯНИИ ДЕЛ И ПЕРСПЕКТИВАХ НА БУДУЩЕЕ.

## Владимир Анатольевич, как Вы оцениваете ситуацию на рынке и положение дел в компании?

При подготовке к интервью вернулся к материалам, которые мы с Вами готовили раньше. Предыдущее выступление в журнале было в 2021 году, первом после начала ковидной пандемии, и называлось «Сдержанный оптимизм». Речь шла о том, что мы, страховщики, на самом деле очень мало на что можем повлиять, и в лучшем случае должны вовремя увидеть, что происходит вокруг нас и суметь воспользоваться складывающимися тенденциями, так называемыми «драйверами роста».

Всего за три последних года мы увидели слишком много событий, которые стали антидрайверами экономики и

уж точно не наполняют оптимизмом видение перспектив. «Ковид», «падение» туризма и авиаперелетов, закрытие границ, военные действия в континентальной Европе, запрет на перестрахование, запрет на поездки международным автомобильным перевозчикам, изменения в работе по «Зеленой карте», сжатие авторынка.

Для нас все это вылилось в кратное снижение объемов по страхованию от болезней и несчастных случаев на время поездок за границу и «Зеленой карте», потерю авиастрахования, которое всегда было визитной карточкой компании, заметное сокращение в сегменте международных автомобильных перевозок, расторжение ранее заключенных договоров с возвратом страховых премий, претензии страхователей в связи с изъятием в Украине транспорта и грузов, рост стоимости запчастей и деталей для ремонта автомобилей, невозможность нормально проводить международные платежи и многое другое.

Несмотря на этот так называемый «идеальный шторм», компания смогла удержаться на ведущих позициях и в основном выполнить в 2022 году доведенные показатели.

## ВЛАДИМИР ЕФРЕМЕНКО

генеральный директор ЗАО «Промтрансинвест»



## ЕСЛИ МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ СТРАХОВАНИЕ РАЗВИВАЛОСЬ В НАПРАВЛЕНИИ ИНОМ, ЧЕМ ДРУГИЕ ОТРАСЛИ, ТО НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПРИНЯТЫ СЕРЬЕЗНЫЕ МЕРЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ НА СТРАХОВАНИЕ.

### Влияние внешних факторов на работу страхового рынка, действительно, трудно переоценить. Так где они, эти пресловутые драйверы роста?

Из открытых источников известно, что при прогнозе роста ВВП на 2022 год в размере 102,9 % фактически произошло его снижение на 4,7 %. Публикуются и другие показатели. Последние данные показывают, что макроэкономические тенденции пока те же.

Страхование – производная от развития экономики, поэтому, если экономика стагнирует, странно ожидать, что страхование будет развиваться иначе. Какой-то прирост у нас, конечно, образуется в связи с наблюдаемым снижением стоимости национальной валюты, что-то удастся получить в результате адекватной оценки подорожавших автомобилей.

В то же время, когда часть транспортного парка выведена в другие юрисдикции, возрастной лизинговый транспорт выкуплен, а продажи нового упали в разы, на быстрое восстановление портфеля договоров мы не рассчитываем.

Страховые взносы – это доходы для страховых организаций, а для страхователей – это расходы. Пока мы видим, что указания о сокращении так называемых «непервоочередных расходов» получили не только страховщики, но и предприятия других отраслей, многие из которых и без этих указаний страхование не держали в приоритете. Если мы хотим, чтобы страхование развивалось в направлении ином, чем другие отрасли, то на уровне государства должны быть приняты серьезные меры, стимулирующие потребительские расходы на страхование.

В этом ключе можно рассмотреть расширение перечня видов страхования, взносы по которым учитываются в составе затрат, и, самое главное, давно назревшее повышение размеров страховых взносов по внутреннему и комплексному обязательному страхованию гражданской ответственности автовладельцев. Последнее может быть увязано с увеличением лимитов ответственности и актуально в связи с обновлением транспортного парка и ростом стоимости ремонта транспортных средств, а также тем, что «Зеленая карта» перестает быть амортизатором «социального тарифа».

Согласитесь, с учетом величины текущих расходов по содержанию автомобиля, включая топливо, сервис (хотя бы и гаражный) и транспортный налог, средний взнос по договору внутреннего страхования (в последние годы – 17 евро в год) при повышении даже в 2 раза не будет обременительным для подавляющего большинства автовладельцев. При наступлении события люди справедливо требуют реального возмещения причиненного вреда, а необходимость принимать на себя возникшие по чужой

вине убытки вызывает непонимание и возмущение. Но страховщик берет деньги для возмещения вреда не из воздуха, их источник – взносы всех участников страхования.

### Как развивается розничный портфель, и какие здесь перспективы?

Розничный портфель в компании был всегда, но в последние годы мы поработали над его развитием и получили определенные результаты. Массовая продажа страхования от несчастных случаев с включенной защитой от коронавируса многomu научила и нас, и широкую аудиторию наших потребителей.

Во-первых, прирастание компании за счет розничного портфеля – это не только медленно и затратно (что было понятно и раньше), но для этого нужны те самые драйверы, вроде коронавируса или всплеска хищений с банковских карт.

Во-вторых, менталитет большей части потенциальных розничных потребителей таков, что мало кто воспринимает страхование как некую статью своих личных расходов, которая должна присутствовать постоянно, и в обмен на эти расходы потребитель получает уверенность, что при наступлении неблагоприятного события этими расходами все и ограничится, а внезапно возникший убыток возьмет на себя страховщик.

В массе своей розничный потребитель, уплатив небольшой страховой взнос, ведет себя в традициях потребительского экстремизма, считая, что за условных 25–50 рублей страховщик должен решить абсолютно все проблемы и вопросы, при этом никакие отсылки к договору страхования не принимаются («там мелким шрифтом написано», а «я вам деньги заплатил» и т.д.). Часто потребитель искренне недоумевает, почему выплата по страхованию от несчастного случая при легкой травме, например, ушибе или порезе не соответствует страховой сумме, указанной в договоре страхования. В более сложных ситуациях потребитель приходит заключить договор, когда событие уже наступило, и не только удивляется, что ему не оказали «матпомощь», но и требует «причитающуюся ему по закону выплату» на всех государственных этажах, благо, возможности для этого широкие. Ну и, к сожалению, есть категория откровенных мошенников.

Поэтому даже безотносительно динамики доходов розничных потребителей (хотя на самом деле и этот фактор сегодня присутствует) мы понимаем, что это тяжелый сегмент, прийти в него непросто, продукты в нем специфичны низкой ценой и такой же маржинальностью, получить здесь какой-то быстрый рост нереально. Но работать по его освоению нужно, что мы и делаем.

### Как складываются взаимоотношения с акционерами? Может быть, они смогут поддержать страховой портфель компании в это время?

Несмотря на то, что все последние годы доля акционеров в нашем портфеле не была высокой, как правило, 10–12%, тема постоянно присутствует в работе. В какой-то момент мы рассматривали эти вопросы в контексте проектов изменения законодательства с учетом возможного допуска частных страховщиков, в том числе с иностранным участием, к страхованию госсектора. Но даже тогда мы исходили из того, что акционеры будут размещать свои страховые портфели у нас. А что произошло на самом деле? С 2022 года по известным причинам компания перестала быть ведущим страховщиком авиарисков, со всеми вытекающими последствиями. Кстати, хороший пример того, на что мы можем повлиять, принимая какие-то меры!

С учетом всех произошедших событий доля акционеров в нашем портфеле снизилась до 4%, поэтому теперь «Промтрансинвест» – обычная рыночная компания. Тем не менее, мы все равно благодарны нашим акционерам за поддержку на протяжении всех этих лет, и, тем более, в последнее непростое время.

### «Промтрансинвест» был первым в практике онлайн-страхования в нашей стране. В предыдущих материалах Вы как-то сдержанно высказывались о перспективах этого направления. Изменились ли Ваши взгляды на онлайн-страхование за прошедшее время?

Сегодня этому направлению уже 7 лет. В качестве стратегического вектора онлайн-страхование было выбрано, безусловно, правильно. Мы освоили технологию создания и запуска в онлайн-пространство страховых продуктов, в основном продажи идут через наш сайт, часть – через каналы дистанционного банковского обслуживания. Возможный спрос в этой части удовлетворен. Особо отмечу, наши

онлайн-услуги – действительно услуги онлайн: мы не практикуем ни агрессивный телефонный маркетинг, ни приглашение клиента в офис для подписания договора.

Несмотря на некоторое замедление, более высокий рост этого сегмента до сих пор сохраняется. Вместе с тем, его поддержание предполагает развитие функционала электронного страхования, а для этого нужна совершенно иная технологическая база, как минимум, полноценное приложение, что, в свою очередь, требует серьезных инвестиций, на которые, во-первых, нужно отважиться, во-вторых, сделать все грамотно и не ошибиться.

Что касается электронных договоров обязательного страхования, то тут, думаю, некий предел насыщения также достигнут, и чтобы вовлечь в эту систему новые слои клиентов, нужны более значимые факторы, чем удобство для потребителя и реклама. Мы уже давно говорили, что какая-то небольшая, где-то даже символическая скидка при заключении электронного договора по сравнению с обычным могла бы таким фактором стать.

### Владимир Анатольевич, мы, как и многие коллеги, успели побывать с экскурсией в новом минском офисе ЗАО «Промтрансинвест». Готовы подтвердить – сделано для людей!

Благодаря, прежде всего, акционерам, нам в свое время удалось получить этот объект, провести реконструкцию и в прошлом году ввести в эксплуатацию новый офис. Наконец-то удалось собрать все структуры головной организации под одной крышей, и уже заметно, что это дает подразделениям все необходимое для продуктивной и слаженной работы и, самое главное, позволяет обеспечивать совершенно другой уровень обслуживания клиентов.

Здание дислоцировано, по минским меркам, достаточно удобно, сравнительно недалеко от центра города и от Партизанского проспекта, одной из главных транспортных





артерий столицы, в пешей доступности от станции метро «Партизанская», рядом с остановками общественного транспорта, что удобно и для клиентов, и для сотрудников.

Благодаря наличию своей территории, оборудованы парковки для клиентов и работников, а также выделены места для осмотра транспортных средств. Этот вопрос, кстати, был проблемой на протяжении всего времени работы компании, сейчас он снят.

На первом этаже здания размещено представительство и управление урегулирования страховых случаев, включая подразделение, принимающее заявления о страховых случаях, выделены зона ожидания с системой электронной очереди и зона приема клиентов, установлен удобный для клиентов 6-дневный режим работы.

Все работы по зданию на Плеханова, 8 выполнены организациями Управления делами Президента Республики Беларусь, причем непосредственно строительные и отделочные работы, а также благоустройство территории выполнены в сжатые сроки, с декабря 2021 по июнь 2022 года, и в июле мы уже работали в новом здании.

В прошлом году у нас реализован еще один инвестиционный проект – завершено строительство нового офиса представительства в г. Гомеле, одного из самых крупных региональных подразделений. Сейчас наши гомельские коллеги в стадии переезда, и это тоже важная веха в развитии компании.

Происходящие на рынке процессы не лучшим образом сказались на наших финансах, поэтому иногда звучат вопросы, насколько своевременны и оправданы эти инвестиции. Где-то с этим соглашусь, момент действительно не самый лучший. Но, с другой стороны, кто, скажем, через 20 лет или еще позже вспомнит, какой сейчас был момент? В то же время, все эти годы здания будут служить компании, обеспечивая необходимые возможности для работы.

**Владимир Анатольевич, тематика интервью юбилейная, поэтому есть возможность рассказать о планах и задачах, а также произнести традиционные юбилейные пожелания.**

Время подсказывает, что если поставить нереальные задачи и требовать их выполнения, то легко демотивировать людей, развалить коллектив и в конечном итоге вообще потерять компанию.

Сегодня действительно непростая ситуация, и нашей вины в этом нет. Мы, весь трудовой коллектив, работали добросовестно и сделали, если не все, что от нас зависело, то очень многое. Сейчас сложно говорить о каких-то глобальных планах развития, поэтому главной задачей на ближайшую перспективу вижу сохранение рыночных позиций компании, клиентского портфеля и трудового коллектива.

За 2022 год мы оказали без малого 1 млн 200 тыс. страховых услуг. Это значит, что у нас, во-первых, есть свой потребитель, которому мы нужны, во-вторых, есть потенциальные потребители, которые наверняка воспользуются нашими услугами в будущем. Само собой разумеется, в успешной работе компании заинтересованы несколько сотен ее работников. Есть свой интерес у акционеров и, не сомневаюсь, у государства.

Уверен, компания будет жить и развиваться, нашими усилиями в среднесрочной перспективе страховой портфель восстановится, клиенты будут довольны услугами, работники с удовольствием будут приходить утром на работу и с чувством выполненного долга вечером идти домой, акционеры будут иметь ценный актив, позволяющий реализовывать их планы и задачи, а государство будет получать инвестиционные ресурсы, причитающиеся налоги и социальный эффект!

В эти дни 30-летнего юбилея ЗАО «Промтрансинвест» желаю всем – клиентам, работникам, партнерам, коллегам, ветеранам компании – крепкого здоровья, человеческого, делового и профессионального долголетия, семейного и всякого другого благополучия, удачи в реализации намеченных планов! ■

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

# Реализовать потенциал

БЕЛОРУССКИЙ СТРАХОВОЙ СЕКТОР НЕ МОГ НЕ ПОЧУВСТВОВАТЬ НА СЕБЕ НЕГАТИВНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. ПАДЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ, ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ, ВВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ – ВСЕ ЭТО ПОТРЕБОВАЛО ВНЕДРЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ И АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР, ПОЗВОЛЯЮЩИХ ПОСТЕПЕННО РЕШАТЬ НАКОПЛЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СТАБИЛИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ, О ТРУДНОСТЯХ И БЕСПОКОЙСТВАХ, О ПОЗИТИВНЫХ ПРОДВИЖЕНИЯХ И ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ МЫ ПОГОВОРИЛИ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ РУП «БЕЛОРУССКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ» **ОЛЬГой АКИМОВНОЙ ТАРАСЕВИЧ**.

**Ольга Акимовна, как бы Вы оценили итоги 2022 года для страхового рынка Беларуси в достаточно непростых экономических и геополитических условиях?**

Да, действительно, непростые экономические условия сказались и на страховом рынке, что выразилось в его частичном сужении по добровольным видам страховых услуг, снижении тарифов и других аспектах. При этом надо отметить, что страховой рынок Республики Беларусь в 2022 году сохранил, пусть и небольшую, но положительную динамику.

Так, за 2022 год взносы страховых организаций республики по прямому страхованию и сострахованию составили 1,8 млрд бел. рублей. Темп роста страховых взносов по сравнению с предыдущим годом составил 104,8 %.

Страховые взносы по обязательным видам страхования за 2022 год составили 0,6 млрд бел. рублей, что на 7,5 млн бел. рублей больше, чем в 2021 году. Также обеспечен

рост страховых взносов по добровольным видам страхования (данный показатель за 2022 год составил 1,2 млрд бел. рублей). Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов составил 65 %. Уровень страховых выплат в общей сумме страховых взносов за 2022 год составил 68 %, что несколько выше уровня предыдущего года.

Таким образом, цифры в целом подтверждают положительный тренд на страховом рынке.

**Динамика полученной в 2022 году премии Белорусской национальной перестраховочной организации (Belarus Re) по итогам 2022 года имела отрицательный тренд. Как Вы оцениваете результаты деятельности организации в 2022 году?**

Что касается деятельности Белорусской национальной перестраховочной организации, то компания работает на страховом рынке Беларуси с 2006 года и является единственной специализированной перестраховочной организацией в республике.

2022 год был непростым для организации, но ею предприняты достаточно слаженные действия, что позволило сохранить потенциал и позиции на страховом рынке.

За 2022 год заключено порядка 19 тысяч договоров перестрахования и страхования по 51 виду страхования. Общий объем принятой ответственности за 2022 год составил 28,18 млрд бел. рублей. Наибольший удельный вес в сумме принятой ответственности занимает страхование имущества юридических лиц (52 %), авиационных рисков



**ОЛЬГА ТАРАСЕВИЧ**

генеральный директор *Belarus Re*

## ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ ДИКТУЮТ НАМ НЕОБХОДИМОСТЬ ОПЕРАТИВНО ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ИНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И РЫНКИ И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ НОВЫЕ ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ ВОЗМОЖНОСТИ.

(18 %), внутреннее обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (9 %), страхование грузов (почти 6 %), на остальные виды страхования приходится около 15 %.

В целом результаты деятельности компании за 2022 год положительные. *Belarus Re* своевременно и в полном объеме выполнены обязательства по выплатам страхового возмещения. Финансовое состояние компании соответствует всем стандартам платежеспособности, установленным регулятором (уставный фонд по состоянию на 1 января 2023 г. составляет 252,2 млн бел. рублей, собственный капитал – 271,4 млн бел. рублей).

### Какие ключевые тенденции в области страхования Вы можете отметить на сегодняшний день?

Несмотря на общемировые тенденции, в течение последних нескольких лет на страховом рынке Беларуси наблюдается, как я уже отметила, снижение страховых тарифов.

По данным учета *Belarus Re*, с 2017 по 2022 гг. произошло снижение нетто-тарифа по рискам, принимаемым в перестрахование, по отдельным видам страхования: страхование ответственности владельцев таможенных складов – более, чем на 54%, страхование средств наземного транспорта организаций – почти на 30 %, страхование специализированной техники – около 20 %, страхование гражданской ответственности за причинение вреда в связи с осуществлением профессиональной деятельности, страхование сельскохозяйственной техники, страхование грузов – почти на 15 %.

При этом на международном страховом рынке, согласно зарубежным источникам, наблюдается повышение стоимости страховой и перестраховочной защиты. В первую очередь это связано с высоким уровнем убыточности по многим видам страхования, который сложился у зарубежных страховщиков.

Так, согласно исследованиям международного страхового брокера *Marsh McLennan*, рост средней цены на страховые продукты продолжается в мировом масштабе двадцать первый квартал подряд (пик роста пришелся на четвертый квартал 2020 года – 22 %). В третьем квартале 2022 года рост цен составил в среднем 6 %, в четвертом квартале – 4 %.

В разрезе видов страхования ставки выросли в среднем следующим образом: страхование имущества – на 7 процентов, страхование от несчастных случаев – на 3 %, страхование от кибер-рисков – на 28 %.

На мой взгляд, вопрос тарифной политики требует в настоящее время пристального внимания и тщательной проработки.

### Вы недавно пришли на пост руководителя *Belarus Re*. Какие приоритетные направления в работе компании в ближайшем будущем Вы хотели бы выделить?

Внешние и внутренние факторы диктуют нам необходимость оперативно переориентироваться на иные направления и рынки и в то же время использовать новые открывающиеся возможности.

В первую очередь, одним из приоритетных направлений работы компании в текущем году будет активное участие в поддержке белорусского экспорта путем предоставления перестраховочной защиты в рамках действующего законодательства.

Планируется активизация работы по договорам облигаторного и факультативного перестрахования с белорусскими страховыми организациями, в том числе участие в значимых инвестиционных проектах, реализуемых на территории нашей страны.

Также одним из основных приоритетов в работе будет, конечно же, расширение сотрудничества с зарубежными организациями. Надеемся на то, что планируемая работа по переориентации взаимодействия предприятия даст положительный эффект. Кроме того, будет продолжена работа в рамках дружественных международных объединений по активизации сотрудничества со страховыми и перестраховочными компаниями Российской Федерации, стран ЕАЭС, СНГ и других. Продолжится политика развития взаимоотношений с брокерскими компаниями, являющимися важнейшим каналом распределения рисков, что позволит оптимизировать расходы на ведение дела, снизить стоимость приобретаемого ретроцессионного покрытия. Это также обеспечит профессиональное сопровождение входящего и исходящего перестрахования.

Исторически одним из ключевых зарубежных рынков для нашей компании является рынок Российской Федерации. В 2023 году планируется как расширение сотрудничества с партнерами из Российской Федерации, так и активизация взаимодействия с рынками Азии, Африки, Латинской Америки.

### Если говорить о стратегических перспективах, то какие главные цели в этом направлении Вы ставите?

Стратегическими целями в сфере перестрахования видятся предложение полного спектра перестраховочных услуг на национальном и международном рынках и обеспечение комплексной защиты клиентов.

С момента создания компании делается особый акцент на выстраивание долгосрочных взаимовыгодных отношений с партнерскими компаниями. За период работы *Belarus Re*

приобрела репутацию надежного делового партнера не только на национальном рынке перестраховочных услуг, но и на международном рынке перестрахования.

Компания и в дальнейшем продолжит взвешенно оценивать предлагаемые партнерами риски по входящему перестрахованию в соответствии с собственной андеррайтинговой политикой и политикой экономической безопасности.

Как я уже отметила, в настоящее время происходит изменение перестраховочного портфеля *Belarus Re* и адаптация

к новым условиям деятельности. Ожидается, что влияние негативных факторов будет нивелировано в текущем году, и это позволит компании в среднесрочной перспективе в полной мере реализовать весь имеющийся потенциал для развития взаимовыгодного делового сотрудничества. ■

Республиканское унитарное предприятие  
«Белорусская национальная перестраховочная организация»  
Специальное разрешение (лицензия)  
Министерства финансов Республики Беларусь  
№ 02200/13-00048  
УНП 806000232



## БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ ПОЗДРАВЛЯЕТ КОЛЛЕКТИВ ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО СТРАХОВОГО ОБЩЕСТВА «ПРОМТРАНСИНВЕСТ» С 30-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ!

В начале 90-х годов прошлого столетия в связи с активным развитием авиасообщения в Республике Беларусь появилась необходимость создания абсолютно нового страхового продукта – страхование авиационных рисков. Именно ЗАСО «Промтрансинвест» стало настоящим первопроходцем в этом сегменте.

На начальном этапе своего развития ЗАСО «Промтрансинвест» ориентировалось именно на обслуживание корпоративных клиентов и страхование технически сложных авиационных рисков с большими лимитами ответственности. Это позволило Обществу уже через год с момента основания войти в число наиболее успешных и динамично развивающихся белорусских страховщиков.

За 30 лет работы ЗАСО «Промтрансинвест», постоянно повышая качество услуг и выстраивая отношения с клиентами и партнерами на честности, открытости и доверии, заслужила репутацию сильного, ответственного страховщика. Вы можете по праву гордиться своими экономическими показателями, достижениями и инновациями.

За эти годы у вас сложился высокопрофессиональный коллектив.

Ваша работа заслуженно получает высокую оценку.

Мы твердо уверены, что профессиональный подход к делу, прекрасное знание рынка и отлаженная организация работы будут и в дальнейшем способствовать успешному развитию компании и помогут преодолеть любые трудности, возникающие на пути к следующему юбилею.

Примите наши поздравления и искреннюю благодарность за плодотворную совместную работу! От всей души желаем вам дальнейшего процветания, успешной реализации всех запланированных проектов, успехов и удачи во всех начинаниях!

30 марта 2023 г.

# «3 + 3» выбирают две трети страхователей:

## Стравита поделилась свежей статистикой по дополнительному накопительному пенсионному страхованию

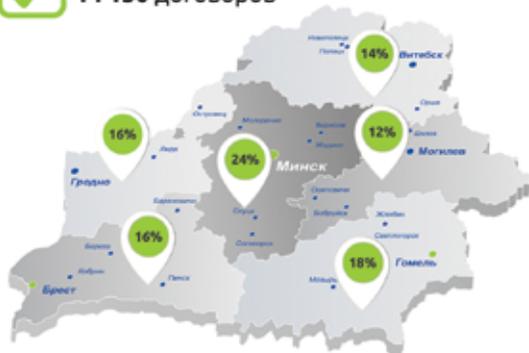
### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕНСИИ с участием государства



Период: 01.10.22–15.03.23



Всего заключено: 14 150 договоров



#### Заключены договоры:



В офисе – 80 %



Онлайн – 20 %

Более 93 % договоров: выплата дополнительной накопительной пенсии с участием государства ежемесячно в течение 5 лет.



32 %

Мужчины



68 %

Женщины

#### Возраст:



48-57 лет – 44 %

38-47 лет – 39 %

до 37 лет – 14 %

свыше 58 лет – 3 %

#### Количество лет до пенсии (срок страхования):

от 3 до 7 лет – 31 %

от 18 до 22 лет – 14 %

от 8 до 12 лет – 24 %

свыше 23 лет – 12 %

от 13 до 17 лет – 19 %

#### Популярные тарифы по договору:



6 % (3+3) – 66 %

4 % (2+2) – 5 %

2 % (1+1) – 18 %

13 % (10+3) – 3 %

8 % (5+3) – 6 %

10 % (7+3) – 2 %

#### Популярные тарифы по договору в разрезе областей:

Минская, Могилевская, Гродненская, Брестская области – 6 % (3+3), 2 % (1+1), 8 (5+3)

Витебская, Гомельская области – 6 % (3+3), 2 % (1+1), 4 % (2+2)

МЕХАНИЗМ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО НАКОПИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА И РАБОТОДАТЕЛЯ ФУНКЦИОНИРУЕТ УЖЕ ПОЧТИ ПОЛГОДА. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «СТРАВИТА» И ФСЗН СООБЩИЛИ О НОВЫХ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ПРОГРАММЫ.

21.03.2023 в Национальном пресс-центре «БелТА» состоялась пресс-конференция по дополнительному накопительному пенсионному страхованию с участием государства.

Со стороны Стравиты на актуальные вопросы, связанные с программой дополнительного накопительного пенсионного страхования, ответили генеральный директор **Сергей Андриевич**, начальник управления организации продаж **Анжела Заборонок**. ФСЗН представила **Юлия Бердникова**, управляющий фондом социальной защиты населения. На встрече обсуждались главные вопросы прошлого, настоящего и будущего пенсионного страхования и пенсионной

системы в целом, особое внимание было уделено Указу от 27.09.21 № 367 «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии», согласно которому с 1 октября 2022 года к уже существующим программам накопительного страхования прибавилась еще одна, отличающаяся от других механизмом государственного софинансирования.

**КАК УСТРОЕНА ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА БЕЛАРУСИ, И КАКОЕ МЕСТО В НЕЙ ЗАНИМАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ?**

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕНСИИ с участием государства

Период: 01.10.22-15.03.2023

Всего заключено договоров по Гомельской области:



Заключены договоры:

В офисе – 86 %  
Онлайн – 14 %

33 % Мужчины 67 % Женщины

Возраст: 48-57 лет – 43 %  
38-47 лет – 40 %  
до 37 лет – 15 %  
свыше 58 лет – 2 %

Количество лет до пенсии (срок страхования):  
от 3 до 7 лет – 28 % от 18 до 22 лет – 15 %  
от 8 до 12 лет – 24 % свыше 23 лет – 13 %  
от 13 до 17 лет – 20 %

Популярные тарифы по договору:  
6 % (3+3) – 64 % 4 % (2+2) – 8 %  
2 % (1+1) – 17 % 8 % (5+3) – 7 %

Выплата в течение:  
5 лет – 93 %  
10 лет – 7 %

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕНСИИ с участием государства

Период: 01.10.22-15.03.2023

Всего заключено договоров по Гродненской области:



Заключены договоры:

В офисе – 79 %  
Онлайн – 21 %

31 % Мужчины 69 % Женщины

Возраст: 48-57 лет – 47 %  
38-47 лет – 36 %  
до 37 лет – 13 %  
свыше 58 лет – 4 %

Количество лет до пенсии (срок страхования):  
от 3 до 7 лет – 34 % от 18 до 22 лет – 13 %  
от 8 до 12 лет – 25 % свыше 23 лет – 10 %  
от 13 до 17 лет – 18 %

Популярные тарифы по договору:  
6 % (3+3) – 73 % 8 % (5+3) – 5 %  
2 % (1+1) – 15 % 4 % (2+2) – 4 %

Выплата в течение:  
5 лет – 95 %  
10 лет – 5 %

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕНСИИ с участием государства

Период: 01.10.22-15.03.2023

Всего заключено договоров по Витебской области:



Заключены договоры:

В офисе – 84 %  
Онлайн – 16 %

33 % Мужчины 67 % Женщины

Возраст: 48-57 лет – 47 %  
38-47 лет – 38 %  
до 37 лет – 11 %  
свыше 58 лет – 4 %

Количество лет до пенсии (срок страхования):  
от 3 до 7 лет – 32 % от 18 до 22 лет – 14 %  
от 8 до 12 лет – 26 % свыше 23 лет – 9 %  
от 13 до 17 лет – 19 %

Популярные тарифы по договору:  
6 % (3+3) – 74 % 4 % (2+2) – 7 %  
2 % (1+1) – 10 % 8 % (5+3) – 4 %

Выплата в течение:  
5 лет – 95 %  
10 лет – 5 %

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕНСИИ с участием государства

Период: 01.10.22-15.03.2023

Всего заключено договоров по Минской области:



Заключены договоры:

В офисе – 68 %  
Онлайн – 32 %

37 % Мужчины 63 % Женщины

Возраст: 48-57 лет – 41 %  
38-47 лет – 40 %  
до 37 лет – 16 %  
свыше 58 лет – 3 %

Количество лет до пенсии (срок страхования):  
от 3 до 7 лет – 28 % свыше 23 лет – 15 %  
от 8 до 12 лет – 23 % от 18 до 22 лет – 14 %  
от 13 до 17 лет – 20 %

Популярные тарифы по договору:  
6 % (3+3) – 58 % 13 % (10+3) – 5 %  
2 % (1+1) – 22 % 4 % (2+2) – 4 %  
8 % (5+3) – 6 % 10 % (7+3) – 2 %

Выплата в течение:  
5 лет – 88 %  
10 лет – 12 %

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕНСИИ с участием государства

Период: 01.10.22-15.03.2023

Всего заключено договоров по Могилевской области:



Заключены договоры:

В офисе – 87 %  
Онлайн – 13 %

25 % Мужчины 75 % Женщины

Возраст: 48-57 лет – 42 %  
38-47 лет – 38 %  
до 37 лет – 18 %  
свыше 58 лет – 2 %

Количество лет до пенсии (срок страхования):  
от 3 до 7 лет – 29 % от 18 до 22 лет – 15 %  
от 8 до 12 лет – 24 % свыше 23 лет – 13 %  
от 13 до 17 лет – 19 %

Популярные тарифы по договору:  
6 % (3+3) – 64 % 8 % (5+3) – 5 %  
2 % (1+1) – 25 % 4 % (2+2) – 4 %

Выплата в течение:  
5 лет – 95 %  
10 лет – 5 %

### ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕНСИИ с участием государства

Период: 01.10.22-15.03.2023

Всего заключено договоров по Брестской области:



Заключены договоры:

В офисе – 86 %  
Онлайн – 14 %

27 % Мужчины 73 % Женщины

Возраст: 48-57 лет – 47 %  
38-47 лет – 36 %  
до 37 лет – 13 %  
свыше 58 лет – 4 %

Количество лет до пенсии (срок страхования):  
от 3 до 7 лет – 34 % от 18 до 22 лет – 13 %  
от 8 до 12 лет – 25 % свыше 23 лет – 9 %  
от 13 до 17 лет – 19 %

Популярные тарифы по договору:  
6 % (3+3) – 65 % 8 % (5+3) – 7 %  
2 % (1+1) – 18 % 4 % (2+2) – 6 %

Выплата в течение:  
5 лет – 93 %  
10 лет – 7 %

Как отметила представитель ФСЗН Юлия Бердникова, первый уровень – социальные пенсии, которые назначаются определенным категориям граждан. Второй уровень – трудовая пенсия, которая является составным элементом солидарной или распределительной пенсии. Сегодня за работающих граждан уплачиваются взносы в ФСЗН, которые затем направляются на выплату пенсий сегодняшним пенсионерам. В этом заключается распределение. Солидарность же подразумевает солидарность поколений. Сегодняшние работающие граждане финансируют пенсии нынешних пенсионеров; более молодое поколение будет вкладываться в пенсии нынешних работников.

Третий уровень – это накопительная пенсия. Классические программы реализуются уже долгое время, но с вступлением в силу Указа № 367 «О добровольном страховании дополнительной накопительной пенсии» появилась возможность оформлять договоры дополнительного пенсионного страхования с поддержкой государства.

### **СТРАХОВАНИЕ ПО УКАЗУ № 367 ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «СТРАВИТА», КОТОРОЕ ДОСТАТОЧНО ДАВНО ПРЕДСТАВЛЕНО НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ БЕЛАРУСИ. РАЗРАБОТАНЫ КЛАССИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ. КАКИХ УСПЕХОВ ОНИ ДОСТИГЛИ?**

Государственное предприятие «Стравита» на рынке уже 21 год и успешно реализует программы страхования жизни и дополнительной пенсии. Совокупные активы предприятия превысили 1 миллиард рублей, доля на рынке страхования жизни превышает 72%. Количество застрахованных по классическим программам превышает 308 тыс. человек, по пенсионным программам застраховано около 200 тыс. человек. Наиболее популярно страхование за счет средств нанимателя, но 11 тыс. физических лиц заключили договоры индивидуально. Выплаты по этим пенсионным программам за прошлый год составили более 23 миллионов рублей.

### **ЧТО ОТЛИЧАЕТ МЕХАНИЗМ СТРАХОВАНИЯ ПО УКАЗУ № 367 ОТ КЛАССИЧЕСКИХ ПРОГРАММ?**

Отвечая на этот вопрос, генеральный директор Государственного предприятия «Стравита» Сергей Андриевич отметил, что в первую очередь это поддержка государства, софинансирование. Этот механизм стал еще одним хорошим инструментом накопления дополнительной пенсии. По классическим программам предлагается либо индивидуальное участие, либо участие нанимателя. По новому механизму – помимо гражданина в процесс накопления включается государство, которое может финансировать до 3% от заработной платы на

личном счете страхователя. Эти средства можно будет получить после достижения общеустановленного пенсионного возраста.

### **КАКИЕ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ РИСКИ В МЕХАНИЗМЕ СТРАХОВАНИЯ, УТВЕРЖДЕННОМ УКАЗОМ № 367?**

На сегодняшний день нет четкого обозначения особых рисков. До вступления Указа в силу одним из часто задаваемых вопросов был вопрос об инфляционных рисках. Но, как мы видим, темпы инфляции замедляются, кроме того, по договору устанавливается гарантированная доходность в размере ставки рефинансирования. Также защиту от инфляции обуславливает то, что долю взноса фактически платит государство.

### **КОМУ ПОДХОДИТ МЕХАНИЗМ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА?**

По словам Анжелы Заборонок, программа нацелена на всех работающих граждан Республики Беларусь. При этом есть некоторые ограничения. В первую очередь это те граждане, кому до достижения общеустановленного пенсионного возраста остается менее 3 лет; инвалиды I или II группы; самозанятые и индивидуальные предприниматели, которые не имеют иного работодателя; также в список исключений попадают те работники, работодатели которых находятся в стадии ликвидации или банкротства.

Для тех категорий граждан, которые не могут заключить договор по механизму с участием государства (а это все, за кого не уплачиваются взносы в ФСЗН, в частности индивидуальные предприниматели, военные, милиционеры и др.), существует возможность стать участником одной из «классических» программ пенсионного страхования.

### **КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА МЕХАНИЗМА МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ ДЛЯ РАБОТНИКА И РАБОТОДАТЕЛЯ?**

Фактически взносы преумножаются за счет отчислений работодателя. Что касается работодателя, то работодатель не тратит собственные денежные средства, а происходит перераспределение налога на пенсионное страхование, который уплачивает работодатель ежемесячно в бюджет фонда социальной защиты населения. Если работник участвует в программе дополнительного накопительного пенсионного страхования, то работодатель перечисляет не 28 %, а 28 % минус тариф, выбранный по программе страхования, т.е. отчисления станут от 25 % до 27 % у работодателя в отношении конкретного гражданина, оформившего программу страхования.

## КАК МОЖНО ПРИМЕРНО ПРЕДПОЛОЖИТЬ РАЗМЕР НАКОПЛЕНИЙ ПО ДОГОВОРУ?

Важно понимать, что расчеты окажутся только приближенными, потому что фиксируются некоторые значения, которые в реальности будут изменяться (размер заработной платы, ставка доходности в размере ставки рефинансирования, а также расходы страховщика). Помочь в таких приближенных вычислениях может калькулятор дополнительной пенсии, размещенный на сайте Стравиты. Этот инструмент позволяет примерно рассчитать размер накоплений, исходя из изменяемых показателей – разных значений заработной платы, тарифа работника, срока ежемесячных выплат.

## КАКОВА РОЛЬ ФСЗН И ГОСУДАРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ УКАЗА № 367?

Юлия Бердникова: «Если работник заключает договор о дополнительном накопительном страховании, то средства работодателя, которые отчисляются по договору, вычитаются из взноса в ФСЗН, таким образом, вместо обязательных 28 % при тарифе работника свыше или равном 3 %, работодатель перечислит в ФСЗН 25 %, которые в последующем возмещаются из республиканского бюджета. Таким образом, трудовая пенсия не уменьшается, а работодатель не несет дополнительной нагрузки. Мы рассчитываем, что таким образом при текущем значении средней пенсии в сочетании с дополнительной будущим пенсионерам удастся получить более высокие значения пенсионных доходов».

## С ЧЕГО НУЖНО НАЧАТЬ ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА? ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ ПОДАЧА ЗАЯВЛЕНИЯ ОНЛАЙН?

Начать, конечно же, нужно с желания получать дополнительный доход, выйдя на пенсию. Договор страхования можно заключить как в личном кабинете онлайн, так и в офисе Стравиты или пригласить нашего представителя. Из документов необходимо иметь при себе паспорт. В первую очередь необходимо определиться с размером отчислений и сроком ежемесячных выплат по достижении установленного пенсионного возраста, а также указать информацию о работодателе. Копию договора о страховании нужно предоставить работодателю, при этом, если договор был заключен в офисе или у представителя Стравиты, также понадобится и оригинал. После этого нужно написать заявление на удержание страховых взносов из заработной платы и перечислении их в Стравиту. В этом же заявлении гражданин указывает о необходимости предоставления ему социального налогового вычета. После этого работодатель обязан принять документ, который написал работник, и начать перечисление взносов в пользу работающего гражданина. Тем самым начать формировать будущую пенсию.

Существенных отличий в подаче заявления в офисе и онлайн нет. При заключении договора онлайн система генерирует заявление, а также договор, подписанный цифровой подписью. Его необходимо воспроизвести на бумажном носителе для того, чтобы предоставить работодателю.

## МИНИСТЕРСТВО ТРУДА 1 ФЕВРАЛЯ ВЫПУСТИЛО МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ПО КОНТРОЛЮ ЗА УПЛАТОЙ ВЗНОСОВ И ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВОГО СТАЖА. БУДУТ ЛИ ТАМ УКАЗЫВАТЬСЯ СВЕДЕНИЯ О СТРАХОВАНИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ?

Как отметила Юлия Бердникова, приложение стало действительно активным инструментом, за первый месяц пользователями стали 125 000 человек. В течение первого месяца мы собирали обратную связь от пользователей приложения, одним из первых пожеланий стало добавление возможности просмотра накоплений по договорам дополнительного накопительного пенсионного страхования. Этот вопрос мы обсуждаем и надеемся, что к концу года удастся реализовать этот функционал. На данный момент информацию по накоплениям можно получить в личном кабинете на сайте Стравиты.

## КАКОЙ СЕГОДНЯ ПОРТРЕТ КЛИЕНТА ДНПС, СКОЛЬКО ДОГОВОРОВ ЗАКЛЮЧЕНО, И КАКОВА ДОЛЯ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ ОНЛАЙН?

По информации Сергея Андриевича на сегодняшний день было заключено 14 150 договоров страхования. Особой популярностью среди белорусов пользуется тариф 6 % (3 + 3) – его выбрали 66 % граждан, заключивших договоры. На втором месте тариф 2 % (1 + 1) – 18 %. Тарифы-лидеры находятся на первых местах по популярности во всех областях Беларуси. Другими популярными тарифами оказались 8 % (5 + 3), 4 % (2 + 2), 13 % (10 + 3) и 10 % (7 + 3) – их доля от общего числа заключенных договоров страхования составила 6 %, 5 %, 3 % и 2 % соответственно.

Женщины заключают договоры страхования чаще – на их долю приходится 68 % договоров от их общего количества, мужчины в 2 раза реже – 32 %. Наиболее активная категория граждан в возрасте от 48 до 57 лет – их доля составляет 44 %. Чуть меньшей популярностью пенсионное страхование пользуется у возрастной группы от 38 до 47 лет – ее представители заключили 39 % договоров.

Большинство граждан предпочитают заключать договоры страхования классическим способом – в офисе – так было оформлено 80 % договоров. Доля договоров, заключенных онлайн, составляет 20 %.

Сейчас с нами сотрудничают более 2 100 работодателей, работники которых заключили договоры дополнительного накопительного пенсионного страхования. ■

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

### Добровольное страхование гражданской ответственности владельцев квартир

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Белгосстрах	3 162,3	2 878,2	109,9	81,6	181 519	188 284	-6 765
2	Белнефтестрах	331,8	330,4	100,4	8,6	15 177	16 723	-1 546
3	Белросстрах	280,5	270,6	103,7	7,2	4 866	4 731	135
4	Евроинс	39,9	46,2	86,4	1,0	428	454	-26
5	Асоба	18,9	20,4	92,6	0,5	1 417	1 646	-229
6	Промтрансинвест	12,6	23,6	53,6	0,3	374	13	361
7	Имклива Иншуранс	12,5	11,3	110,6	0,3	944	944	0
8	Ингосстрах	7,6	6,2	122,6	0,2	98	92	6
9	Купала	7,0	7,2	96,9	0,2	167	178	-11
10	КЕНТАВР	1,7	1,8	95,1	0,0	20	26	-6
ИТОГО		3 874,9	3 595,9	107,8	100,0	205 010	213 091	-8 081

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Белгосстрах	804,9	761,1	105,8	1 599	1 922	-323	25,5	26,4
2	Белнефтестрах	58,8	50,9	115,6	150	157	-7	17,7	15,4
3	Белросстрах	28,2	18,2	154,9	18	33	-15	10,1	6,7
4	Евроинс	1,3	4,1	32,3	2	3	-1	3,3	8,9
5	Асоба	12,4	5,1	243,1	21	17	4	65,6	25,0
6	Промтрансинвест	10,6	2,3	462,3	10	10	0	84,1	9,7
7	Имклива Иншуранс	7,0	5,5	127,5	13	12	1	56,1	48,7
8	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
9	Купала	0,0	0,9	0,0	0	1	-1	0,0	12,5
10	КЕНТАВР	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
ИТОГО		923,3	848,1	108,9	1 813	2 155	-342	23,8	23,6

## Добровольное страхование имущества и строений граждан

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Белгосстрах*	50 935,8	47 763,6	106,6	91,8	1 247 867	1 276 614	-28 747
2	Белросстрах	2 647,9	2 640,5	100,3	4,8	10 157	10 220	-63
3	Белнефтестрах	903,6	946,4	95,5	1,6	20 358	22 851	-2 493
4	ТАСК	258,0	270,6	95,3	0,5	1 810	1 940	-130
5	Купала	188,4	188,2	100,1	0,3	875	889	-14
6	Имклива Иншуранс	134,3	150,6	89,2	0,2	2 039	2 157	-118
7	Асоба	126,0	137,0	92,0	0,2	3 229	3 694	-465
8	Ингосстрах	107,9	103,5	104,3	0,2	450	533	-83
9	Евроинс	79,4	68,9	115,3	0,1	182	189	-7
10	Промтрансинвест	47,5	555,0	8,6	0,1	449	5 136	-4 687
11	КЕНТАВР	43,9	44,3	99,0	0,1	99	112	-13
12	БелВЭБ Страхование	0,0	18,6	0,0	0,0	0	53	-53
ИТОГО		55 472,7	52 887,2	104,9	100,0	1 287 515	1 324 388	-36 873

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Белгосстрах*	18 912,0	12 345,7	153,2	47 657	26 879	20 778	37,1	25,8
2	Белросстрах	212,1	1 136,3	18,7	230	199	31	8,0	43,0
3	Белнефтестрах	399,0	356,1	112,1	805	838	-33	44,2	37,6
4	ТАСК	12,5	156,5	8,0	34	27	7	4,9	57,8
5	Купала	11,9	41,1	29,0	21	19	2	6,3	21,8
6	Имклива Иншуранс	25,1	26,6	94,5	59	63	-4	18,7	17,7
7	Асоба	41,5	56,1	74,0	76	78	-2	32,9	40,9
8	Ингосстрах	14,3	4,7	304,3	9	4	5	13,3	4,5
9	Евроинс	0,3	24,5	1,4	1	6	-5	0,4	35,6
10	Промтрансинвест	70,8	54,1	130,9	108	68	40	149,2	9,7
11	КЕНТАВР	20,9	1,4	многokr.	4	1	3	47,7	3,2
12	БелВЭБ Страхование	0,2	0,0	-	1	0	1	-	0,0
ИТОГО		19 720,8	14 203,1	138,8	49 005	28 182	20 823	35,6	26,9

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

**Добровольное страхование имущества юридических лиц**

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Белгосстрах	39 384,6	29 843,4	132,0	54,5	12 984	11 640	1 344
2	ТАСК	10 850,8	8 626,4	125,8	15,0	3 115	3 237	-122
3	Белнефтестрах	7 101,3	6 316,9	112,4	9,8	2 791	2 940	-149
4	Ингосстрах	3 279,9	855,5	383,4	4,5	169	123	46
5	Промтрансинвест	3 005,8	2 603,0	115,5	4,2	8 951	8 954	-3
6	Белэксимгарант	2 934,1	2 371,3	123,7	4,1	625	711	-86
7	Купала	1 834,7	1 531,0	119,8	2,5	1 247	1 866	-619
8	Белросстрах	1 557,1	1 462,1	106,5	2,2	1 319	1 455	-136
9	Асоба	1 217,9	1 332,0	91,4	1,7	1 602	1 494	108
10	Евроинс	748,2	659,8	113,4	1,0	842	873	-31
11	КЕНТАВР	330,4	182,4	181,2	0,5	587	403	184
12	Имклива Иншуранс	17,3	6,7	258,8	0,0	8	13	-5
13	БелВЭБ Страхование	0,0	921,3	0,0	0,0	0	842	-842
ИТОГО		72 262,3	56 711,8	127,4	100,0	34 240	34 551	-311

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Белгосстрах	15 719,7	12 292,9	127,9	6 836	6 932	-96	39,9	41,2
2	ТАСК	2 447,7	2 712,3	90,2	847	685	162	22,6	31,4
3	Белнефтестрах	1 973,1	1 445,1	136,5	2 652	2 344	308	27,8	22,9
4	Ингосстрах	122,9	148,1	83,0	70	36	34	3,7	17,3
5	Промтрансинвест	1 151,8	517,5	222,6	1 406	1 344	62	38,3	19,9
6	Белэксимгарант	151,2	536,6	28,2	140	212	-72	5,2	22,6
7	Купала	89,1	144,4	61,7	13	30	-17	4,9	9,4
8	Белросстрах	381,1	113,0	337,3	65	120	-55	24,5	7,7
9	Асоба	164,8	116,4	141,6	52	48	4	13,5	8,7
10	Евроинс	100,4	85,1	118,0	544	459	85	13,4	12,9
11	КЕНТАВР	103,7	15,7	660,5	12	11	1	31,4	8,6
12	Имклива Иншуранс	2,3	0,0	-	1	0	1	13,5	0,0
13	БелВЭБ Страхование	80,7	94,1	85,7	82	74	8	-	10,2
ИТОГО		22 488,4	18 221,2	123,4	12 720	12 295	425	31,1	32,1

Добровольное комплексное страхование имущества граждан и гражданской ответственности его пользователей

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Белгосстрах	24 505,2	16 244,3	150,9	82,7	473 346	360 420	112 926
2	Белнефтестрах	1 751,2	1 221,2	143,4	5,9	15 998	10 944	5 054
3	Промтрансинвест	1 689,1	1 149,6	146,9	5,7	24 343	20 983	3 360
4	Асоба	640,3	482,3	132,8	2,2	10 513	7 355	3 158
5	ТАСК	342,9	274,7	124,8	1,2	5 710	4 696	1 014
6	Купала	289,4	245,0	118,1	1,0	1 703	1 713	-10
7	Имклива Иншуранс	264,0	299,9	88,0	0,9	2 492	2 928	-436
8	КЕНТАВР	110,6	83,5	132,5	0,4	1 190	1 237	-47
9	Евроинс	16,0	14,2	112,4	0,1	87	65	22
10	Белросстрах	10,2	0,2	многокр.	0,0	65	2	63
11	Ингосстрах	9,7	12,4	78,2	0,0	291	380	-89
12	БелВЭБ Страхование	0,0	18,3	0,0	0,0	0	148	-148
ИТОГО		29 628,8	20 045,6	147,8	100,0	535 738	410 871	124 867

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Белгосстрах	9 438,8	5 817,6	162,2	18 170	12 739	5 431	38,5	35,8
2	Белнефтестрах	384,9	319,1	120,6	666	418	248	22,0	26,1
3	Промтрансинвест	446,1	390,7	114,2	1 035	919	116	26,4	34,0
4	Асоба	191,6	127,6	150,2	351	232	119	29,9	26,5
5	ТАСК	93,5	69,5	134,6	168	141	27	27,3	25,3
6	Купала	25,2	50,8	49,6	54	71	-17	8,7	20,7
7	Имклива Иншуранс	52,0	24,6	211,3	81	51	30	19,7	8,2
8	КЕНТАВР	26,9	23,5	114,6	28	25	3	24,3	28,1
9	Евроинс	6,8	0,6	многокр.	3	2	1	42,7	4,2
10	Белросстрах	0,0	0,3	0,0	0	1	-1	0,0	150,0
11	Ингосстрах	5,4	11,2	48,2	7	12	-5	55,7	90,3
12	БелВЭБ Страхование	1,3	2,5	53,2	2	3	-1	-	13,7
ИТОГО		10 672,5	6 838,0	156,1	20 565	14 614	5 951	36,0	34,1

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

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц		Рост кол-ва застрахованных лиц
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Белгосстрах	24 066,4	22 322,9	107,8	61,8	1 275 981	1 215 882	60 099
2	Белнефтестрах	4 317,0	3 467,6	124,5	11,1	212 885	105 127	107 758
3	Промтрансинвест	4 134,1	5 073,1	81,5	10,6	97 617	142 925	-45 308
4	Имклива Иншуранс	2 046,5	1 441,0	142,0	5,3	24 083	20 937	3 146
5	Белросстрах	913,0	1 193,4	76,5	2,3	7 745	8 854	-1 109
6	ТАСК*	849,5	1 419,3	59,9	2,2	43 126	65 878	-22 752
7	Асоба	684,8	1 144,5	59,8	1,8	26 343	34 384	-8 041
8	Купала	563,0	1 087,8	51,8	1,4	1 295	2 451	-1 156
9	Ингосстрах	517,0	581,8	88,9	1,3	1 865	2 931	-1 066
10	КЕНТАВР	298,4	100,9	295,8	0,8	2 933	1 894	1 039
11	БелВЭБ Страхование	182,3	221,3	82,4	0,5	1 927	2 439	-512
12	Евроинс	181,2	50,2	361,0	0,5	864	544	320
13	Белэксимгарант	177,5	251,3	70,6	0,5	6 520	8 571	-2 051
ИТОГО		38 930,8	38 355,1	101,5	100,0	1 703 184	1 612 817	90 367

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Белгосстрах	14 976,9	20 347,8	73,6	54 917	62 956	-8 039	62,2	91,2
2	Белнефтестрах	1 537,4	1 518,7	101,2	7 120	7 225	-105	35,6	43,8
3	Промтрансинвест	5 421,9	9 488,0	57,1	27 881	38 865	-10 984	131,2	187,0
4	Имклива Иншуранс	1 086,1	913,5	118,9	3 410	3 356	54	53,1	63,4
5	Белросстрах	376,7	333,3	113,0	628	545	83	41,3	27,9
6	ТАСК*	926,0	1 343,3	68,9	3 706	7 520	-3 814	109,0	94,6
7	Асоба	804,8	5 350,0	15,0	3 333	9 447	-6 114	117,5	467,5
8	Купала	929,5	1 574,6	59,0	211	293	-82	165,1	144,8
9	Ингосстрах	407,5	250,3	162,8	107	111	-4	78,8	43,0
10	КЕНТАВР	44,5	12,6	353,1	37	17	20	14,9	12,5
11	БелВЭБ Страхование	111,0	131,1	84,7	78	87	-9	60,9	59,2
12	Евроинс	4,8	56,2	8,5	2	3	-1	2,6	112,0
13	Белэксимгарант	196,7	200,9	97,9	518	541	-23	110,8	79,9
ИТОГО		26 823,8	41 520,3	64,6	101 948	130 966	-29 018	68,9	108,3

\*Максимально возможное количество застрахованных лиц по добровольному страхованию от несчастных случаев водителей и пассажиров при пользовании услугами агрегаторов такси - 262 064 472.

## Добровольное страхование грузов

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Промтрансинвест	3 175,0	1 862,9	170,4	23,3	4 519	3 901	618
2	Евроинс	2 297,8	1 001,7	229,4	16,9	4 511	2 747	1 764
3	ТАСК	1 957,2	1 365,8	143,3	14,4	2 035	1 983	52
4	Белэксимгарант	1 546,0	1 240,9	124,6	11,4	1 297	603	694
5	Белнефтестрах	1 139,1	1 066,1	106,8	8,4	4 083	1 939	2 144
6	Ингосстрах	1 073,1	169,9	631,6	7,9	411	122	289
7	Белгосстрах	804,1	1 012,9	79,4	5,9	512	700	-188
8	Купала	755,5	461,7	163,6	5,5	3 617	5 154	-1 537
9	Белросстрах	690,8	724,6	95,3	5,1	1 307	1 253	54
10	КЕНТАВР	118,9	109,9	108,2	0,9	1 150	1 019	131
11	Асоба	61,5	101,0	60,9	0,5	133	184	-51
12	БелВЭБ Страхование	0,0	812,4	0,0	0,0	0	497	-497
ИТОГО		13 619,0	9 929,8	137,2	100,0	23 575	20 102	3 473

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Промтрансинвест	240,8	662,1	36,4	82	40	42	7,6	35,5
2	Евроинс	298,1	54,5	547,0	68	20	48	13,0	5,4
3	ТАСК	32,9	85,3	38,5	8	14	-6	1,7	6,2
4	Белэксимгарант	41,3	52,0	79,4	1	4	-3	2,7	4,2
5	Белнефтестрах	102,4	72,8	140,6	5	18	-13	9,0	6,8
6	Ингосстрах	29,5	2,5	многokr.	5	7	-2	2,7	1,5
7	Белгосстрах	24,4	60,5	40,3	27	52	-25	3,0	6,0
8	Купала	15,6	20,9	74,6	10	15	-5	2,1	4,5
9	Белросстрах	45,4	128,3	35,4	16	15	1	6,6	17,7
10	КЕНТАВР	3,1	17,2	18,0	3	4	-1	2,6	15,7
11	Асоба	0,0	30,2	0,0	0	1	-1	0,0	29,9
12	БелВЭБ Страхование	14,9	112,7	13,2	5	4	1	-	13,9
ИТОГО		848,3	1 299,0	65,3	230	194	36	6,2	13,1

**Добровольное страхование ответственности перевозчика**

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Промтрансинвест	4 501,0	4 531,2	99,3	29,4	6 678	7 457	-779
2	TACK	3 823,6	4 492,9	85,1	24,9	1 353	1 465	-112
3	Белгосстрах	1 916,7	2 166,1	88,5	12,5	2 241	1 513	728
4	Евроинс	1 592,8	1 758,7	90,6	10,4	840	1 865	-1 025
5	Белнефтестрах	1 137,0	1 162,9	97,8	7,4	830	820	10
6	Асоба	999,2	975,1	102,5	6,5	1 152	1 091	61
7	Белросстрах	513,6	577,7	88,9	3,4	258	263	-5
8	Купала	309,0	328,1	94,2	2,0	230	221	9
9	КЕНТАВР	277,0	269,0	103,0	1,8	260	260	0
10	Белэксимгарант	178,4	236,6	75,4	1,2	225	272	-47
11	Ингосстрах	79,1	86,2	91,8	0,5	49	23	26
12	БелВЭБ Страхование	0,0	870,8	0,0	0,0	0	191	-191
ИТОГО		15 327,4	17 455,3	87,8	100,0	14 116	15 441	-1 325

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат 2022 г., %	Уровень выплат 2021 г., %
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.			
1	Промтрансинвест	901,5	887,1	101,6	107	132	-25	20,0	19,6
2	TACK	677,2	1 990,8	34,0	66	118	-52	17,7	44,3
3	Белгосстрах	659,6	579,4	113,8	29	47	-18	34,4	26,7
4	Евроинс	641,1	1 437,0	44,6	121	43	78	40,2	81,7
5	Белнефтестрах	100,1	447,6	22,4	16	25	-9	8,8	38,5
6	Асоба	434,0	136,1	318,9	10	16	-6	43,4	14,0
7	Белросстрах	186,6	39,0	478,5	9	16	-7	36,3	6,8
8	Купала	38,5	20,8	185,2	19	25	-6	12,5	6,3
9	КЕНТАВР	84,6	29,2	289,8	4	8	-4	30,5	10,9
10	Белэксимгарант	2,3	1,2	191,7	2	1	1	1,3	0,5
11	Ингосстрах	0,0	12,1	0,0	0	1	-1	0,0	14,0
12	БелВЭБ Страхование	5,8	103,6	5,6	2	7	-5	-	11,9
ИТОГО		3 731,3	5 683,9	65,6	385	439	-54	24,3	32,6

### Добровольное страхование платежных банковских карточек

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темп роста к 2021 г., %	Кол-во заключенных договоров, ед.	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Купала	2 860,4	2 192,8	130,4	159 106	131 238
2	Имклива Иншуранс	1 323,9	800,1	165,5	43 648	48 913
3	Белнефтестрах	391,7	257,5	152,1	37 868	40 537
4	Белгосстрах	103,4	12,0	многокр.	15 873	1 164
5	КЕНТАВР	31,5	15,9	198,0	2 798	1 242
6	Промтрансинвест	30,8	48,0	64,2	9 591	21 569
7	Евроинс	28,9	20,6	140,5	952	673
8	ТАСК	1,4	0,3	461,7	173	49
9	Асоба	0,8	0,9	88,9	77	88
ИТОГО		4 772,7	3 348,1	142,6	270 086	245 473

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темп роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Купала	182,7	454,4	40,2	601	2 504
2	Имклива Иншуранс	43,7	78,3	55,8	259	371
3	Белнефтестрах	329,9	1,8	многокр.	3	14
4	Белгосстрах	4,5	0,6	многокр.	25	7
5	КЕНТАВР	0,2	0,0	-	1	0
6	Промтрансинвест	0,0	4,4	0,0	7	25
7	Евроинс	0,0	28,2	0,1	3	29
8	ТАСК	0,0	0,0	-	0	0
9	Асоба	0,6	0,0	-	1	0
ИТОГО		561,6	567,7	98,9	900	2 950

### Добровольное страхование от несчастных случаев кредитополучателей

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Доля на рынке, %	Кол-во застрахованных лиц		Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Кол-во выплат, ед.	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.
1	Белгосстрах	168,3	97,7	71,4	2 415	650	17,9	4,6	6	8
2	Асоба	47,6	65,1	20,2	610	591	1,7	0,0	1	0
3	КЕНТАВР	12,5	6,3	5,3	84	37	0,0	0,0	0	0
4	Имклива Иншуранс	4,8	0,0	2,0	31	0	0,0	0,0	0	0
5	Белнефтестрах	2,5	1,6	1,0	6	4	8,4	45,3	3	9
6	Белросстрах	0,0	10,1	0,0	0	61	65,5	153,2	19	31
7	Промтрансинвест	0,0	1,0	0,0	0	3	0,0	0,0	0	0
8	ТАСК	0,0	0,2	0,0	0	1	0,0	0,0	0	0
9	Евроинс	0,0	0,1	0,0	0	10	67,4	32,2	15	14
ИТОГО		235,6	182,1	100,0	3 146	1 357	160,9	235,3	44	62

## Добровольное страхование предпринимательских рисков

№	Название страховой организации	Начислено взносов, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Доля на рынке, %	Кол-во заключенных договоров, ед.		Рост кол-ва договоров, ед.
		2022 г.	2021 г.			2022 г.	2021 г.	
1	Белэксимгарант	51 738,4	52 767,6	98,0	66,1	5 642	11 991	-6 349
2	Белгосстрах	17 984,2	16 746,1	107,4	23,0	107	139	-32
3	Промтрансинвест	3 210,4	4 511,2	71,2	4,1	325	365	-40
4	Асоба	2 551,7	1 881,0	135,7	3,3	504	638	-134
5	Ингосстрах	970,2	131,9	множкр.	1,2	17	35	-18
6	Белнефтестрах	824,5	490,1	168,2	1,1	916	156	760
7	TACK	780,5	415,3	187,9	1,0	162	127	35
8	Евроинс	76,3	35,4	215,7	0,1	62	4	58
9	Белросстрах	66,9	58,6	114,2	0,1	7	9	-2
10	КЕНТАВР	24,9	65,0	38,4	0,0	5	70	-65
11	Имклива Иншуранс	13,2	7,2	183,1	0,0	15	23	-8
12	Купала	0,9	4,6	20,2	0,0	4	6	-2
13	БелВЭБ Страхование	0,0	1 036,6	0,0	0,0	0	818	-818
ИТОГО		78 242,2	78 150,6	100,1	100,0	7 766	14 381	-6 615

№	Название страховой организации	Выплачено страхового возмещения, тыс. руб.		Темпы роста к 2021 г., %	Кол-во выплат, ед.		Рост кол-ва выплат, ед.	Уровень выплат, %	
		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.		2022 г.	2021 г.
1	Белэксимгарант	62 926,7	30 253,2	208,0	85	138	-53	121,6	57,3
2	Белгосстрах	14 164,0	12 095,5	117,1	15	31	-16	78,8	72,2
3	Промтрансинвест	1 187,9	3 028,5	39,2	2 763	4 302	-1 539	37,0	67,1
4	Асоба	155,0	34,9	444,1	3	3	0	6,1	1,9
5	Ингосстрах	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
6	Белнефтестрах	1 183,5	0,0	-	70	0	70	143,5	0,0
7	TACK	590,3	429,4	137,5	126	2	124	75,6	103,4
8	Евроинс	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
9	Белросстрах	1,7	0,3	566,7	1	2	-1	2,5	0,5
10	КЕНТАВР	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
11	Имклива Иншуранс	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
12	Купала	0,0	0,0	-	0	0	0	0,0	0,0
13	БелВЭБ Страхование	277,3	279,8	99,1	226	226	0	-	27,0
ИТОГО		80 486,4	46 121,6	174,5	3 289	4 704	-1 415	102,9	59,0

По данным страховых организаций

# Спорные вопросы



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ У СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРАБОТАЛАСЬ ОПРЕДЕЛЕННАЯ ПРАКТИКА РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ ПО СТРАХОВАНИЮ В СУДАХ КАК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ТАК И В АРБИТРАЖНЫХ СУДАХ ГОСУДАРСТВ – СТРАН СНГ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ В ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ СТРАХОВЩИКОВ ВОЗНИКАЮТ СИТУАЦИИ, ПО КОТОРЫМ ЕЩЕ НЕ СЛОЖИЛАСЬ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА, ОДНАКО СИТУАЦИЯ ТРЕБУЕТ ЕДИНООБРАЗНОГО ПОДХОДА ВСЕХ СТРАХОВЩИКОВ ВО ИЗБЕЖАНИЕ ВОПРОСОВ В БУДУЩЕМ. В ЧАСТНОСТИ, НА ПРАКТИКЕ ЧАСТО ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ УПЛАТЫ КОМИССИОННОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ, СВЯЗАННЫХ СО СТРАХОВЫМ СЛУЧАЕМ, В ПОЛЬЗУ СТРАХОВЩИКА ПРИ ПОВРЕЖДЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ОДНОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ.

22 марта 2023 г. с целью обсуждения практики рассмотрения в судах страховых споров, в том числе споров, связанных с конфискацией застрахованного имущества на территории Украины, обсуждения практических вопросов во избежание дальнейших споров между страховщиками, обмена опытом, Белорусской ассоциацией страховщиков было проведено рабочее совещание с участием представителей юридических служб страховых организаций.

Участники обсудили практические вопросы, возникающие в работе. Но особое внимание было уделено обсуждению правоприменительной практики рассмотрения споров в судах, связанных с конфискацией на территории Украины застрахованного имущества с момента введения СВО.

Представитель УСП «БелВЭБ Страхование» поделилась опытом рассмотрения дела в суде. Суть спора в следующем: физическое лицо заключило договор страхования имущества. Одним из страховых случаев, предусмотренных договором, среди прочего, явилась утрата (гибель) или

повреждение транспортного средства в результате угона и хищения транспортного средства. Территорией действия договора установлена территория Республики Беларусь и за ее пределами (за исключением территории военных действий и вооруженных конфликтов). Застрахованное транспортное средство было изъято неустановленными лицами на пограничном переходе. По возвращении домой страхователь обратился в Следственный комитет Республики Беларусь, в связи с чем по его заявлению было возбуждено уголовное дело по признакам преступления, предусмотренного ч. 3. ст. 207 УК Республики Беларусь.

К страховщику с заявлением о выплате страхового возмещения страхователь обратился лишь спустя два месяца. Страховщик на обращение страхователя ответил отказом, мотивируя его тем, что с 24 февраля 2022 г. на территории Украины введен правовой режим военного положения, следовательно, предполагаемое событие хищения произошло на территории ведения военных действий и вооруженного конфликта, а следовательно, за пределами действия договора.

Вынося решение в пользу страховщика, суд исходил из следующего.

Указом Президента Украины от 24 февраля 2022 г. в Украине введено военное положение сроком на 30 суток, которое впоследствии неоднократно продлевалось. Суд соглашается с позицией страховщика о том, что к территории ведения военных действий отнесена вся территория Украины, и военные действия ведутся на всей территории Украины, а не на отдельно взятых территориях.

Кроме того, принимая решение об отказе истцу в иске, суд исходил из того, что только лишь факт возбуждения уголовного дела о хищении имущества правоохранительными органами Республики Беларусь не может быть признан достаточным доказательством якобы имевшего места страхового случая, поскольку для принятия решения о выплате страхового возмещения необходимо предоставление документальных доказательств именно той страны, на территории которой страховой случай произошел.

Проанализировав имеющийся небольшой опыт рассмотрения споров, связанных с изъятием застрахованного имущества на территории Украины, можно сделать вывод, что каждый случай индивидуален, и какой-то единой практики рассмотрения споров быть не может.

В качестве актуальных вопросов, затронутых в ходе рабочего совещания, следует назвать вопросы уплаты комиссионного вознаграждения за оформление документов, связанных со страховым случаем в пользу страховщика при повреждении нескольких транспортных средств, принадлежащих одному владельцу.

Участники совещания обсудили и практические вопросы по урегулированию случаев повреждения транспортных средств упавшим с крыши кабины, кузова, прицепа рядом проезжавшего автомобиля льдом или снегом.

Также в ходе совещания были затронуты вопросы реализации права страховщика на суброгацию. Ссылаясь на нормы о защите персональных данных, компетентные органы (суды, прокуратура, СК Республики Беларусь, МВД, МЧС) и организации сферы ЖКХ все чаще отказывают в предоставлении страховщику сведений о лицах, ответственных за причиненный ущерб. Отсутствие этих сведений делает невозможным реализацию права страховщика на суброгацию. Страховщику остается либо отказываться от своего права требования к виновным лицам (что иногда даже «поощряет рецидив» с их стороны), либо, руководствуясь статьей 855 ГК Республики Беларусь, требовать от страхователя еще до выплаты страхового возмещения обеспечить переход права требования путем самостоятельного получения им сведений о причинителе ущерба и передачи полученных сведений страховщику. Однако такой подход противоречит принципу «одного окна», не может быть признан клиентоориентированным и вполне обоснованно вызывает недовольство клиентов страховой организации. По данному вопросу принято решение обратиться в Национальный центр по защите персональных данных Республики Беларусь.

Дискуссия между участниками совещания продолжалась и по окончании рабочего совещания.

Участники рабочего совещания признали, что подобные встречи необходимо проводить на регулярной основе. ■

## АКТУАЛЬНО:

В результате дорожно-транспортного происшествия были повреждены два транспортных средства, принадлежащих одному собственнику, который обратился в страховую организацию, где застрахована его гражданская ответственность, с заявлением о выплате страховых возмещений за каждое из транспортных средств по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Страховая организация приняла заявление, оплатила услуги сторонней оценочной организации по составлению двух пакетов документов о размере вреда (двух актов осмотра и двух заключений), поскольку непосредственно у страховщика отсутствуют штатные работники – оценщики.

Страховая организация, заключившая договор обязательного страхования с причинителем вреда, к которой было предъявлено требование о возврате выплаченных сумм, в том числе и двух комиссионных вознаграждений, возместила сумму одного комиссионного вознаграждения, полагая, что причинение вреда одному потерпевшему вне зависимости от количества принадлежащих ему поврежденных транспортных средств и, соответственно, оплаченных услуг по подготовке документов, должно возмещаться однократно.



# Стихийные бедствия – 2022

СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ ПРИВЕЛИ К ГЛОБАЛЬНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕРЯМ В РАЗМЕРЕ 275 МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ США, ИЗ КОТОРЫХ 125 МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ США БЫЛИ ПОКРЫТЫ ЗА СЧЕТ СТРАХОВАНИЯ, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ЧЕТВЕРТЫМ ПО ВЕЛИЧИНЕ ГОДОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЕМ. СОГЛАСНО ОТЧЕТУ SWISS RE «СТИХИЙНЫЕ КАТАСТРОФЫ И ИНФЛЯЦИЯ: ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ», ПОМИМО САМИХ ПРИРОДНЫХ КАТАСТРОФ, ДРУГИЕ ФАКТОРЫ, ТАКИЕ КАК ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФЛЯЦИИ И ПОТЕРИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ, ТАКЖЕ СПОСОБСТВОВАЛИ УЖЕСТОЧЕНИЮ РЫНКА.

С ураганом «Иан» во Флориде, рекордными потерями от града во Франции, наводнений в Австралии и Южной Африке, зимних бурь в Европе и США, а также засух в Европе, Китае и Америке, 2022 год стал вторым годом подряд, в котором убытки страховщиков от природных катастроф превысили отметку в 100 миллиардов долларов США. Это подтверждает тенденцию среднегодового роста страховых убытков на 5–7 % за последние три десятилетия. Ставки перестрахования имущества на случай катастроф выросли до 20-летнего максимума после продления в январе 2023 года, продолжая траекторию, начавшуюся в 2018 году. Спрос на покрытия вырос, поскольку стихийные бедствия продолжают наносить материальный ущерб во всем мире.

В то время как инфляция может снизиться, увеличение концентрации стоимости в районах, подверженных стихийным бедствиям, остается ключевым фактором увеличения потерь (для страховой отрасли это призыв еще более тща-

тельно оценивать последние риски и быть более подготовленными).

Экономический рост и накопление активов в незащищенных районах были основными причинами потерь, усугубленных исключительным инфляционным давлением. Прирост ставок перестрахования в последние годы совпадает с периодом тенденции повышенной активности стихийных бедствий и повышенных убытков, начавшейся в 2017 г. Результат страховых убытков в 2022 г. подтверждает ежегодную тенденцию роста на 5–7 %, наблюдавшуюся с 1992 г., главным образом, на основе потерь в результате первичных и вторичных опасностей. Сегодня среднегодовые страховые убытки более 100 миллиардов долларов США являются стандартными. Самым крупным убытком в 2022 году стал ураган «Иан» (оценочный застрахованный убыток 50–65 млрд долларов США). Другими событиями с большими потерями были наводнения в Австралии и Южной Африке,





град во Франции, зимние бури в Европе и волны тепла в Европе, Китае и Америке. Основными причинами больших потерь являются не физическая разрушительная сила самих природных катастроф, а экономический рост, накопление стоимости активов в незащищенных районах, урбанизация и рост населения часто в регионах, подверженных стихийным бедствиям. Эволюция ряда современных факторов риска, таких как последствия изменения климата и, в последнее время, инфляция, будет продолжать увеличивать потери. Экономическая инфляция резко возросла за последние два года, составив в среднем 7 % в странах с развитой экономикой и 9 % в странах с развивающейся экономикой в 2022 году. Рост цен на продовольствие и энергоносители из-за войны в Украине, первоначально вызванный сбоями в цепочках поставок, вызванными пандемией, и крупными монетарными и фискальными стимулами, усугубил инфляционное давление. Результатом высоких цен стало увеличение номинальной стоимости зданий, транспортных средств и других застрахованных активов, что, в свою очередь, привело к росту страховых требований за ущерб, причиненный природой. По данным *Climate & Global Natural Catastrophe Insight*, наиболее непосредственное влияние оказано на строительный сектор. Увеличение стоимости материалов и рабочей силы из-за их нехватки привело к увеличению требований о возмещении расходов на ремонт здания. В США, например, совокупная восстановительная стоимость зданий в 2022 году выросла примерно на 40 % с начала 2020 года. Поскольку стихийные бедствия продолжают наносить материальный ущерб по всему миру, спрос на страховое покрытие вырос.

Результатом высоких цен стало увеличение номинальной стоимости зданий, транспортных средств и других застрахованных активов, что привело к увеличению количества страховых случаев за ущерб, причиненный стихийными бедствиями. Поскольку стихийные бедствия продолжают наносить материальный ущерб по всему миру, спрос на страховое покрытие вырос.

Сумма застрахованных годовых убытков от стихийных бедствий превышала отметку в 100 миллиардов долларов

США пять раз с 1970 года и три раза за последние шесть лет (2017, 2021 и 2022 годы). Экономические убытки в размере 275 миллиардов долларов США указывают на все еще большой пробел в защите, при этом около 54 % от общего объема убытков не застрахованы. Хотя это по-прежнему много, это меньше, чем средний разрыв в защите в 61 % за предыдущие 10 лет.

Основные события прошлого года коснулись областей с относительно более высоким проникновением страхования, что свидетельствует о фундаментальном ценностном предложении отрасли по повышению устойчивости домохозяйств, предприятий и учреждений. Начиная с 2017 года, среднегодовые застрахованные убытки от стихийных бедствий превышают 110 миллиардов долларов США, что более чем вдвое превышает средний показатель в 52 миллиарда долларов США за предыдущий 5-летний период. Это знаменует собой заметный рост масштабов потерь после периода незначительных потерь 2012–2016 годов. Накопление стоимости активов в районе, пострадавшем от экстремальной погоды или другого стихийного бедствия, может привести к большим финансовым потерям.

Еще одним фактором стало изменение стоимости строительства. В последнее время уязвимость стареющей инфраструктуры и инфляционное давление привели к увеличению затрат на ремонт. И, поскольку дисбаланс между спросом и предложением материалов и рабочей силы все еще сохраняется в эпоху после *COVID-19*, мы ожидаем, что затраты на строительство останутся высокими в 2023 году, что еще больше увеличит затраты на ремонт и реконструкцию. Это повлияет на потери от истощения и еще больше увеличит потери собственности в течение следующих двух лет, по крайней мере. Интенсификация опасностей, вероятно, также будет играть большую роль в увеличении потерь в предстоящем десятилетии. Результаты научных исследований показывают, что, по мере того как мир становится теплее, влияние изменения климата на частоту и серьезность потерь будет усиливаться. ■

Источник: Swiss Re

# Верный курс на Африку



СТРАНЫ АФРИКИ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СЧИТАЮТСЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ПЕРСПЕКТИВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ПЛАНЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ТОРГОВЛИ, ЭНЕРГЕТИКИ, ТРАНСПОРТА, СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ. В СВЯЗИ С ЭТИМ ЗАКОНОМЕРНО НАБЛЮДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ПОЕЗДОК ГРАЖДАН БЕЛАРУСИ В РАЗЛИЧНЫЕ РЕГИОНЫ АФРИКАНСКОГО КОНТИНЕНТА, А ЗНАЧИТ, И РОСТ ЧИСЛА ОБРАЩЕНИЙ В КОНТАКТ-ЦЕНТР «БАЛТ АССИСТАНС» ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ.

## ЧЕМ БОЛЕЮТ ЗАСТРАХОВАННЫЕ В СТРАНАХ АФРИКИ

Перед поездкой в любую экзотическую страну специалисты «Балт Ассистанс» рекомендуют ознакомиться с существующей в ней санитарно-эпидемиологической обстановкой. Например, для въезда в некоторые регионы африканского континента обязательно проведение профилактических процедур против малярии, желтой лихорадки, брюшного тифа, гепатита А, В и С, менингита, столбняка и т. д. Чаще всего эти заболевания являются причинами обращения застрахованных из стран Африки. Второе ме-

сто занимают травмы различной степени тяжести, далее следуют острые респираторные и кишечные заболевания.

**Екатерина Александрова,**  
руководитель контакт-центра  
ООО «Балт Ассистанс»:

– Не менее важно определиться с тем, какие угрозы могут вас подстеречь, помимо болезней, и предусмотреть соответствующие риски в страховом полисе (к примеру, если вы планируете активный отдых или занятия спортом). Также очень часто застрахованные сталкиваются с укусами различных животных: диких собак, обезьян, насекомых,

морских обитателей. В одном из случаев в Кении во время сафари застрахованного за кисть руки укусил крокодил, вследствие чего потребовалась срочная операция по восстановлению сухожилия и ушиванию раны. Если бы не соответствующий пункт в полисе, он остался бы должен больнице круглую сумму.

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

В каждом из регионов африканского континента условия оказания медицинской помощи различаются, поэтому специалисты отдела развития сети провайдеров ООО «Балт Ассистанс» ведут ежедневную работу по мониторингу этих условий, а также по поиску и заключению договоров с медицинскими учреждениями, частными врачами и медцентрами, чтобы каждый застрахованный мог получить помощь в полном объеме.

Среди основных особенностей оказания медицинской помощи в африканских странах можно выделить несколько основных:

- 1. Отдаленность медицинских учреждений.** Медицинские центры могут быть расположены только в крупных городах, в отдаленных же регионах они, как правило, отсутствуют. Самостоятельно сориентироваться в экстренной ситуации и выбрать оптимальный медцентр для большинства застрахованных практически невозможно. Специалист ассистанса с помощью регулярно обновляющейся базы данных быстро подберет подходящий, наиболее близкий вариант.
- 2. Качество услуг.** Далеко не все медицинские центры в африканских городах могут похвастать оказанием услуг на высоком уровне. Чаще всего квалифицированных врачей и необходимое оборудование можно найти толь-



Количество случаев, зарегистрированных ООО «Балт Ассистанс» в странах Африки*			
Египет	41 863	Конго	18
Тунис	1 544	Нигерия	17
Танзания	443	Джибути	14
Маврикий	215	Кабо-Верде	14
Сейшельские острова	214	Центральная Африканская республика	12
ЮАР	193	Мадагаскар	11
Марокко	132	Кот-д'Ивуар	10
Судан	77	Гана	9
Кения	79	Замбия	7
Мали	53	Того	7
Гвинея	46	Сьерра-Леоне	6
Зимбабве	43	Ливия	4
Алжир	39	Ботсвана	4
Уганда	36	Руанда	4
Экваториальная Гвинея	32	Габон	2
Мозамбик	27	Камерун	2
Намибия	27	Нигер	2
Сомали	22	Гвинея-Бисау	1
Ангола	21	Бенин	1
Буркина-Фасо	19	Либерия	1
Эфиопия	19	Мавритания	1

\* По данным Министерства иностранных дел Республики Беларусь, всего на сегодняшний день государством установлены дипломатические отношения с 51 из 54 стран Африки. В пяти странах – как традиционных в плане партнерских отношений, так и перспективных (Египет, Зимбабве, Кения, Нигерия, ЮАР) – успешно работают белорусские дипломатические представительства.

ко в больших городах и частных медицинских центрах. Среди персонала таких больниц иногда можно встретить и русскоговорящих докторов – уроженцев стран СНГ. При этом в некоторых отдаленных регионах врачи до сих пор продолжают лечить пациентов с помощью трав и магических практик с соответствующей долей результативности. Поэтому, перед тем как направить застрахованного в медицинское учреждение, координатор контакт-центра обязательно убедится в наличии профильного специалиста и, что немаловажно, необходимых медикаментов.

- 3. Только платное лечение.** Как правило, любая медицинская помощь в медцентрах стран Африки оказывается туристам исключительно на платной основе. Бесплатное лечение возможно лишь в некоторых регионах и только тогда, когда речь идет о крайне тяжелых случаях. При этом счет могут выставить постфактум, а сумма может

Статистика обращений застрахованных, зарегистрированных в странах Африки:			
Малярия, лихорадка Денге	25 %	Острые кишечные расстройства, гастроэнтерит	19 %
Травмы различной степени тяжести	22 %	Укусы животных	2 %
ОРВИ и другие простудные заболевания	19 %	Другое	13 %



оказаться весьма значительной. Во избежание самостоятельных расходов застрахованным при наступлении страхового события важно, в первую очередь, обратиться в ассистанс, чтобы специалист определил именно тот мед-центр, который предоставит услуги по гарантии об оплате.

**4. Сложность организации медицинских транспортировок и репатриаций.** В одном из недавних случаев специалисты ООО «Балт Ассистанс» столкнулись с особенно сложной задачей – организацией репатриации с острова Занзибар останков застрахованной туристки, которая накануне вылета домой скончалась в больнице из-за сильного внутреннего кровотечения. Координатору было необходимо как можно быстрее согласовать покрытие расходов, так как медучреждение забрало в качестве депозита паспорт супруга застрахованной, а без документа он не мог вернуться домой. Специалисту удалось урегулировать этот вопрос за два дня, а также организовать саму репатриацию силами партнерского ритуального агентства, которое обладало хорошей репутацией и предлагало услуги по адекватной стоимости. Весь процесс репатриации с момента обращения представителя застрахованной в ассистанс до момента доставки урны с прахом на родину (вместе с оформлением документов) занял менее двух недель, что для таких отдаленных регионов, как Танзания, считается очень коротким сроком.

**5. Доступность связи.** Во многих отдаленных регионах африканского континента застрахованные могут испытывать сложности со средствами связи. В подобных случаях на помощь может прийти бесплатное мобильное приложение «Балт Ассистанс» *GIPPARS*. С его помощью можно быстро связаться с координатором контакт-центра, за несколько минут зарегистрировать случай и при необходимости указать свою геолокацию. Так, к примеру, поступила застрахованная туристка, которая, катаясь на водных лыжах на острове Маврикий, травмировала ногу. Добравшись до берега, она оставила сообщение в *GIPPARS* и указала свое местоположение. Уже через пятнадцать минут ей был рекомендован подходящий медицинский центр, а также организован трансфер до него. К счастью, рентген показал только растяжение, врач выписал обезболивающие препараты и мазь, после чего девушка смогла отправиться в отель. За это время расходы за визит были полностью согласованы.

Как мы видим, застрахованные граждане Республики Беларусь открывают для себя все больше экзотических территорий, и у специалистов ООО «Балт Ассистанс» есть достаточный опыт и все рабочие инструменты для того, чтобы это знакомство состоялось без лишних забот. ■



**27-я**

**ЕЖЕГОДНАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ ПО  
ПЕРЕСТРАХОВАНИЮ**

Генеральный партнер

**ИНГОССТРАХ**  
Просто быть уверенным

Информационные партнеры



Белорусская  
ассоциация  
страховщиков

Медиа-партнеры



Подробная информация и регистрация:

тел.: + 7 925 507 35 60

E-mail: [format@ins-df.com](mailto:format@ins-df.com)

<https://reinsurevent.com/>



# Подписка на I полугодие 2023 года

Тел./факс: +375 17 377-38-26

Подписка в любом отделении связи

Подписной индекс:

для ведомственной подписки 006792

для индивидуальной подписки 00679