

Profi for profi

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

июнь '2024

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

Северный регион: в объективе – ЗАСО «ТАСК»



стр. 02

10 лет истории страхового
брокера «Белополис»

05

Распределение начисленной
страховой премии по каналам
продаж за 2023 год

08

Страхование жизни
и дополнительной
пенсии

13

ISSN 2304-1293



9 772304 129008

С днем рождения, БАС!

Наше страховое сообщество 20 июня прошло очередную веху в 23 года. Тогда, 23 года назад, наиболее активные лидеры рынка решили строить свое профессиональное объединение по общепринятым стандартам: оно должно быть одно на рынке и объединять всех игроков. Эта задача и была выполнена. Дальше – сложнее, потому что в идеале задача, которую должны решать профессиональные объединения, весьма нетривиальна – объединить три процесса. Первый – процесс удовлетворения потребностей внутреннего члена объединения, обеспечивающий его опережающее развитие. Второй – процесс организационного развития объединения, который не возможен без активного вовлечения его членов. И третий – процесс вывода объединения на решение общерыночных задач.

При всей ясности звучания задач в жизни многие решения вызывают бурю эмоций членов ассоциации, так как приходится находить точку оптимума, консенсус между интересами членов ассоциации и интересами объединения как организации, между внутренними интересами участников и внешними факторами.

Общий вывод: пока мы можем себе позволить только то профессиональное объединение, которые имеем. Хотя в той системе координат, в которой приходится нам всем действовать, у нас все получается.

Поэтому познакомиться, пообщаться, обменяться информацией, инструментами, объединиться для реализации проекта – да, мы готовы.

Конечно, нам всем хотелось бы, чтобы государство признавало общественное профессиональное мнение. Но ожидать такого в эпоху «непопулярных, но понятных мер» не приходится.

Вообще, в день рождения хочется пожелать: не уменьшиться по численности участников, увеличиться по сборам и достичь заветного миллиарда долларов в год, остаться в том же персональном составе руководителей и иметь превышение благодарственных записей над жалобами. А как это все сбудется – посмотрим через год!

С днем рождения!



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

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,
советник генерального
директора
БРУПЭИС «Белэксимгарант»

Ю.Г. Орещенко,
первый заместитель
генерального директора
БРУСП «Белгосстрах»

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

К.В. Мерзляков,
генеральный директор
ЗАО «Страховая Компания
"Белросстрах"»

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

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

О.А. Тарасевич,
генеральный директор
РУП «Белорусская
национальная
перестраховочная
организация»

Подписной индекс: для ведомственной подписки 006792
для индивидуальной подписки 00679

СТРАХОВАНИЕ в БЕЛАРУСИ

№ 06 (259) июнь 2024

Содержание

Северный регион: в объективе – ЗАСО «ТАСК»	02	12	Стравита: Зеленая миссия для сохранения окружающей среды
10 лет истории страхового брокера «Белополис»	05	13	Страхование жизни и дополнительной пенсии
Распределение начисленной страховой премии по каналам продаж за 2023 год	08	19	Азербайджанский международный страховой форум
Экология в приоритете Belarus Re	10	22	Туризм с детьми: опасности и сложности
		25	INSURANCE STRIKE – 2024

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

Северный регион: в объективе – ЗАСО «ТАСК»

ВИТЕБСКАЯ ОБЛАСТЬ – САМЫЙ СЕВЕРНЫЙ РЕГИОН НАШЕЙ СТРАНЫ. ЗДЕСЬ НАХОДЯТСЯ И ЦЕНТР ЕВРОПЫ, И РОДИНА МНОГИХ ВЫДАЮЩИХСЯ ЛИЧНОСТЕЙ, И ПЕРВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА БЕЛОРУССКИХ ЗЕМЛЯХ – ПОЛОЦКОЕ КНЯЖЕСТВО, И САМОЕ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ОЗЕР. ВИЗИТНОЙ КАРТОЧКОЙ РЕГИОНА ЯВЛЯЮТСЯ ТАКИЕ КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ОАО «НАФТАН», ОАО «ПОЛОЦК-СТЕКЛОВОЛОКНО», СООО «БЕЛВЕСТ», ООО УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БЕЛОРУССКАЯ КОЖЕВЕННО-ОБУВНАЯ КОМПАНИЯ “МАРКО”», ОАО «ДОЛОМИТ», ГО «ВИТЕБСКИЙ КОНЦЕРН “МЯСО-МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ”», ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ», ОАО «ВИТЯЗЬ», РУПТП «ОРШАНСКИЙ ЛЬНОКОМБИНАТ» И ДР. КРОМЕ ТОГО, ВИТЕБСКАЯ ОБЛАСТЬ ГРАНИЧИТ СРАЗУ С ТРЕМЯ ГОСУДАРСТВАМИ – РОССИЕЙ, ЛИТВОЙ И ЛАТВИЕЙ.

Безусловно, все это влияет на распространение в регионе и финансовых услуг в целом, и страхования в частности. В течение 2024 года в журнале «Страхование в Беларуси» будет освещаться работа представительств и филиалов страховых организаций, расположенных в Витебской области. Одним из первых, с кем пообщалась редакция «СвБ», стал директор представительства ЗАСО «ТАСК» в г. Витебске **Андрей Казючиц**.

Андрей Константинович, ЗАСО «ТАСК» – одна из крупнейших страховых организаций на рынке Республики Беларусь. По данным за пять месяцев, компания располагается на пятом месте по сборам страховых премий. А какие результаты показывает представительство в Витебске?

За пять месяцев 2024 года Представительство выполнило все доведенные плановые показатели, и темпы роста

страховых взносов к аналогичному периоду 2023 года составили 125,4 %. Уровень выплат страхового возмещения сложился на уровне 46 %.

Сколько у вас точек продаж?

Представительство ЗАСО «ТАСК» в г. Витебске представлено в таких районных центрах, как Лепель, Орша, Полоцк, Глубокое, а также в г. Новополоцке. Только в г. Витебске мы имеем более 6 точек продаж страховых полисов, которые расположены в крупных торговых центрах.

Особенности торговли на сегодняшний день заключаются в довольно сложном подходе к организации процесса. Современные виды и формы продаж чаще сводятся к предоставлению услуг во всемирной сети Интернет, однако и стационарные точки оказания услуг по страхованию не теряют своей актуальности.

Какие сборы делают ваши точки продаж?

До 30 % страховых взносов, собранных Представительством, дают точки продаж, расположенные в районных центрах Витебской области.

Каковы особенности витебского страхового рынка? Чем он отличается от других регионов Беларуси?

Особенности нашего страхового рынка продиктованы близостью с Российской Федерацией. В отличие от других ре-



АНДРЕЙ КАЗЮЧИЦ

директор Представительства ЗАСО «ТАСК» в г. Витебске



гионов, у нас крупные автопереходы, и через Витебскую область налажена логистика по доставке грузов из Европейского союза в Российскую Федерацию и дальше – в республику бывшего Советского Союза. Многие наши клиенты являются резидентами Российской Федерации. Спрос на услуги страховых компаний в Витебской области за 5 месяцев 2024 года показал рост. Ведь в современной рыночной экономике страхование является неотъемлемой частью, поскольку посредством существующих механизмов оно позволяет минимизировать финансовые потери, возникающие в процессе различной деятельности.

Андрей Константинович, в портфеле Представительства лидирует розница или корпоративный сегмент?

Наличие стационарных точек продаж, а также продаж через Интернет, позволяет нам иметь в страховом портфеле практически паритет. 40 % взносов приходится на розницу и порядка 60 % – на корпоративный сегмент.

Новинка 2024 года – «Синяя карта». В начале внедрения было много шума по этому поводу. Сегодня, похоже, все утряслось... Как обстоят дела у вас?

Что касается «Синей карты», то Представительство готово к ее введению. На автопереходах работают квалифицированные страховые агенты. Клиенты, особенно те, которые работают в Российской Федерации, имеют там бизнес, ждут с нетерпением введения «Синей карты». В целом мы ждем отсашку от регулятора.

И конечно же, нельзя не спросить о ваших недовольных клиентах. На что в основном жалуются?

Все жалобы абсолютно разные. Да и жалоб на самом деле не так много, как кажется со стороны. В основном клиенты обращаются с вопросами, которые касаются выплат страхового возмещения. Больше всего вопросов по автострахованию, в частности по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь.

Отзывы, которые клиенты оставляют о работе страховых компаний, являются мощным инструментом коммуникации страховщика со своими клиентами. Ведь важно получать обратную связь о качестве своей работы, особенно когда речь идет о нематериальной сфере финансовых услуг, базовым принципом которой остается лояльность клиента. Именно поэтому анализ отзывов клиентов о работе страховщика, в первую очередь негативных оценок, может помочь определить слабые места на этапе продажи полиса, коммуникации с клиентом и урегулирования убытков, а также сделать необходимые выводы и оптимизировать процессы. Мы регулярно просматриваем отзывы наших страхователей и стараемся на них оперативно реагировать. Отмечу, что совсем негативных отзывов о работе Представительства я не встречал.

А с так называемыми «страховыми мошенниками» приходилось ли вам сталкиваться?

Со страховыми мошенниками, к сожалению, сталкиваться приходилось. В основном это так называемые «автопод-

ставы», после которых пытаются получить страховое возмещение. Стараемся, насколько это возможно, изучать документы, предоставленные на выплату, и выявлять недобросовестных клиентов.

Как часто появляются новые страховые продукты?

На сегодняшний день существующие страховые продукты покрывают потребности наших клиентов. Но все течет, все меняется, и в мире пользуется спросом страхование персонажей компьютерных игр, страхование автопилотов, дронов, страхование «умных приборов», роботов и т. д. Это значит, нам есть куда развиваться.

Новые страховые продукты разрабатывает центральный офис, или это результат инициативы снизу?

Разработкой правил страхования занимается центральный аппарат, но вопросы внесения изменений в существующие правила страхования, введение новых правил всегда согласовываются с представительствами и учитываются их предложения.

Помнится, было время, когда страховые агенты кочевали из одной страховой компании в другую. Сейчас уже нет такого массового переселения?

На сегодняшний день агенты в основном уже определились, и такого массового переселения нет. Личный интерес получать достойное вознаграждение за свой труд – это естественное стремление человека. Как в пословице: «Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше...».

Расскажите немного о корпоративной культуре в вашем Представительстве. Как мотивируете сотрудников на работу?

Неотъемлемой частью любой компании является корпоративная культура. Она содействует чувству единства среди сотрудников, формирует общие цели и ценности, что, в свою очередь, повышает мотивацию и продуктивность всех членов команды. В компании разработана прогрессивная шкала премирования за результаты финансово-хозяйственной деятельности, которая позволяет тому, кто вносит весомый трудовой вклад, получать достойную заработную плату.

Поскольку Витебск является культурной столицей Республики Беларусь, в которой проводится такое масштабное мероприятие, как Славянский базар, то для сплочения коллектива, организовываются культурно-массовые мероприятия. Наши сотрудники ежегодно посещают праздничные мероприятия (театральные постановки, концерты, выставки, «Город Мастеров»). Организовываются экскурсии по Беларуси. В частности, недавно мы посетили Гомель и Могилев.

Андрей Константинович, и в заключение нашего разговора расскажите, думали ли вы в детстве, что свяжете свою жизнь со страхованием?

В детстве я мечтал связать свою жизнь с автомобильным транспортом. Хотел водить автомобили, потом их конструировать. Но судьба распорядилась иначе. Окончив Витебский государственный университет по специальности «Физика, математика и информатика» и поработав преподавателем физики и информатики, в 1999 году я пришел в страхование. В какой-то степени стал ближе к автомобилям (не конструирую, конечно, а страхую), а педагогическое образование выработало такие качества, как коммуникабельность и терпение, что позволило быстро находить общий язык с клиентами.

Если ли достижения, которыми гордитесь?

За свою работу я был отмечен благодарностью Министерства финансов, грамотой Министерства транспорта и коммуникаций. Но больше всего я горжусь коллективом нашего Представительства в г. Витебске, который в 2023 году стал победителем в номинации «Лучшее представительство ЗАО «ТАСК»».

Сегодня под защитой Витебского представительства ЗАО «ТАСК» более 16 000 человек и свыше 1 100 организаций. В обозримом будущем мы намерены активно внедрять новые технологии, чтобы сделать страхование более гибким и «умным», когда продукты подстраиваются под каждого клиента и отвечают его индивидуальным потребностям. Поэтому впереди у нас год роста, повышения эффективности и развития новых сервисов для того, чтобы наши клиенты чувствовали себя еще более уверенно и защищенно.

*Закрытое акционерное страховое общество «ТАСК»
Специальное разрешение (лицензия)
Министерства финансов Республики Беларусь
№ 02200/13-00007
УНП 100003006*

Беларусь & Мир



20 июня 2024 года состоялась встреча председателя Ассоциации белорусских банков **Михаила Проворова** и исполнительного директора Белорусской ассоциации страховщиков **Евгении Шаниной** с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Куба в Республике Беларусь господином **Сантьяго Пересом Бенитесом**.

В ходе переговоров стороны обсудили актуальные вопросы, а также наметили конкретные шаги по активизации и расширению двустороннего белорусско-кубинского сотрудничества, в том числе в рамках организации отдыха для работников банковской и страховой отраслей на острове Куба.

10 лет истории страхового брокера «Белополис»

В ЭТОМ ГОДУ ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР БЕЛОПОЛИС ПЛЮС» ОТМЕЧАЕТ СВОЕ 10-ЛЕТИЕ. ОДНАКО ФАКТИЧЕСКИЙ ПУТЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ НАЧАЛСЯ 12 ЛЕТ НАЗАД, КОГДА МЫ ФУНКЦИОНИРОВАЛИ КАК СТРАХОВОЙ АГЕНТ – ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО. В 2014 ГОДУ ВСЛЕД ЗА ИЗМЕНЕНИЯМИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ МЫ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬ СТРАХОВОГО БРОКЕРА. С ТЕХ ПОР МЫ ПОСТЕПЕННО НАРАЩИВАЛИ СВОЮ ЭКСПЕРТИЗУ В РАЗЛИЧНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ, ВКЛЮЧАЯ КЛАССИЧЕСКОЕ, МЕДИЦИНСКОЕ И МОТОРНОЕ СТРАХОВАНИЕ.

За эти 10 лет «Белополис» пережил несколько кризисов. Кризис 2015 года был успешно преодолен с ростом. В 2022 году мы столкнулись с трудностями, включая утрату некоторых ключевых клиентов из сферы ИТ и ряд вызовов, обусловленных человеческим фактором. Несмотря на это, компания продолжала расти и развиваться: мы увеличивали наш портфель, дважды переезжали в новый офис, проводили замечательные корпоративы и наблюдали, как наши сотрудники росли профессионально, финансово и лично. Некоторые уходили и возвращались, но все они оставили свой след в истории компании.

Самым важным активом «Белополиса» всегда была наша команда. Люди, объединенные общей миссией, целями и ценностями, создают продукт, который невозможно пощупать, но который дарит клиентам комфорт и уверенность. Мы понимаем важность инноваций в отрасли и активно внедряем их в нашу работу. Мы уже запустили некоторые из них. Скоро анонсируем и запустим ряд новых ИТ-продуктов, которые должны изменить стандарты качества и скорости оказания услуг. Мы используем лучшие мировые практики страхования и брокерского дела, адаптируя их под реалии белорус-



МЫ УЧИМ КЛИЕНТОВ, КАК РАБОТАЕТ СТРАХОВАНИЕ, И СОБИРАЕМ ИХ МНЕНИЯ О ТОМ, КАК ОНО ДОЛЖНО РАБОТАТЬ, ПЕРЕДАВАЯ ЭТУ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ ПАРТНЕРАМ, ЧТО ПОМОГАЕТ УКРЕПЛЯТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.

ского рынка. Наша компания за эти 10 лет наблюдала такие события, как уход крупнейшего частного страховщика, появление новых игроков и изменения законодательства. Мы учим клиентов, как работает страхование, и собираем их мнения о том, как оно должно работать, передавая эту обратную связь партнерам, что помогает укреплять долгосрочные доверительные отношения.

На рынке страховых брокеров в Беларуси, который пока занимает довольно незначительную долю страхового рынка, мы придерживаемся принципов честной конкуренции и побуждаем к этому наших клиентов и партнеров. Наш штат вырос с одного человека до 30 сотрудников. Основными факторами, способствовавшими такому росту, стали партнерские отношения внутри коллектива, с клиентами и страховыми компаниями.

За эти годы на страховом рынке мы наблюдали множество историй успеха и неудач, поддержки и соперничества, честного ведения дел и стремления к личной выгоде. Эти наблюдения дают нам уникальный опыт и понимание того, как важно поддерживать баланс интересов всех участников рынка.

Однажды на одной из встреч в офисе страховой компании произошел курьезный случай: один из сотрудников страховой компании (ныне это сотрудник другого брокера) заявил,

что у нас много клиентов потому, что мы «*как-то научились воровать клиентскую базу*». Это, конечно, было заблуждением, вызванным недостаточным пониманием сути нашей деятельности и создаваемой ценности на фоне быстрого расширения нашего портфеля. Данное высказывание нас не только огорчило, но и порадовало, поскольку свидетельствовало о нашей конкурентоспособности и успешной работе с клиентами. Мы всегда считали, что успех достигается через качественную работу, а не манипуляции.

Наша компания продолжает сохранять культуру стартапа, несмотря на свой возраст и размер. У нас до сих пор нет ни HR-менеджера, ни служб маркетинга и продаж, ни других атрибутов взрослой компании. Хотя иногда нам этого не хватает, мы научились делать все сами. Наш бизнес прозрачен как для сотрудников, так и для партнеров. Мы проводим все необходимые процедуры и неукоснительно соблюдаем требования законодательства и регулятора. Мы объясняем, как работаем, что это дает клиентам и какие вопросы закрываем, чтобы формировать их лояльное отношение к страховщикам и развивать взаимовыгодные отношения сразу с прицелом на перспективу. Важность коммуникаций в любых ситуациях трудно переоценить, ведь именно через открытый и честный диалог мы достигаем взаимопонимания и эффективного сотрудничества.

Мы хотим выразить благодарность за сотрудничество, понимание и гибкость всем нашим партнерам: страховым компаниям, включая высший и средний менеджмент, специалистов на местах и все службы. Мы благодарим Белорусскую ассоциацию страховщиков за их спокойствие, терпение и организацию диалога между компаниями самого разного масштаба и спектра интересов. Хочется отметить и регулятора, который адаптирует законодательство и требования под реалии современности, способствуя развитию рынка. Также мы признательны всем нашим подрядчикам и поставщикам, обеспечивающим нашу ежедневную

НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ МЫ ВИДИМ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА, ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ КАК ЧАСТНЫХ ЛИЦ, ТАК И ПРЕДПРИЯТИЙ О РИСКАХ, КОТОРЫЕ МОЖНО И НУЖНО ПОКРЫВАТЬ СТРАХОВАНИЕМ. МЫ ВЕРИМ В БУДУЩЕЕ, ГДЕ ДОВЕРИЯ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ И КОНКУРЕНТАМИ БУДЕТ ЕЩЕ БОЛЬШЕ, И МЫ ОБЪЕДИНИМСЯ РАДИ ОБЩИХ ЦЕЛЕЙ: РОСТА СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ, ЭКОНОМИКИ И УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ.





деятельность. Благодарим и конкурентов, ведь мы подстегиваем друг друга находить новые точки развития, что является несомненным благом для всей отрасли. Особая благодарность всей команде «Белополиса» – скромным и душевным, при этом профессиональным и успешным людям, которые поддерживают друг друга и стремятся к общим целям.

Хотелось бы также обратиться к нашим страховым партнерам с пожеланием воспринимать нас не только как канал продаж, но и как полноценного партнера и консультанта. Мы стремимся помогать вам развивать бизнес и укреплять отношения с клиентами, предоставляя экспертные знания, поддержку и ресурсы, которые способствуют взаимовыгодному развитию.

И конечно, мы очень признательны нашим клиентам-страхователям, доверие и поддержка которых дают нам сти-

мул развиваться и совершенствоваться. Без их выбора не было бы нашего бизнеса, мы очень ценим это и стараемся оправдывать и превосходить ожидания.

На страховом рынке мы видим возможности для роста, повышения уровня осведомленности как частных лиц, так и предприятий о рисках, которые можно и нужно покрывать страхованием. Мы верим в будущее, где доверия между партнерами и конкурентами будет еще больше, и мы объединимся ради общих целей: роста страховой отрасли, экономики и удовлетворения потребностей клиентов.

В страховом бизнесе, как и в жизни, наши решения влияют на окружающих. Мы сталкиваемся с дилеммами, требующими выбора между конкуренцией и сотрудничеством. Этот принцип, описанный теорией игр, применим и к нашему бизнесу. При взаимодействии страховщиков, посредников и сервисных организаций должно работать правило: долгосрочный успех достигается через честное сотрудничество, а не краткосрочную выгоду.

Наш подход заключается в том, чтобы расти вместе, а не делить фиксированный пирог. Удовлетворенность клиентов и справедливое партнерство ведут к расширению рынка и увеличению прибыли для всех участников. Мы верим в стратегию *Win-Win*, где совместные усилия приводят к большому успеху для всех и укрепляют долгосрочные доверительные отношения.

Поздравляем всех с нашим 10-летием и надеемся на дальнейший успешный путь вместе!



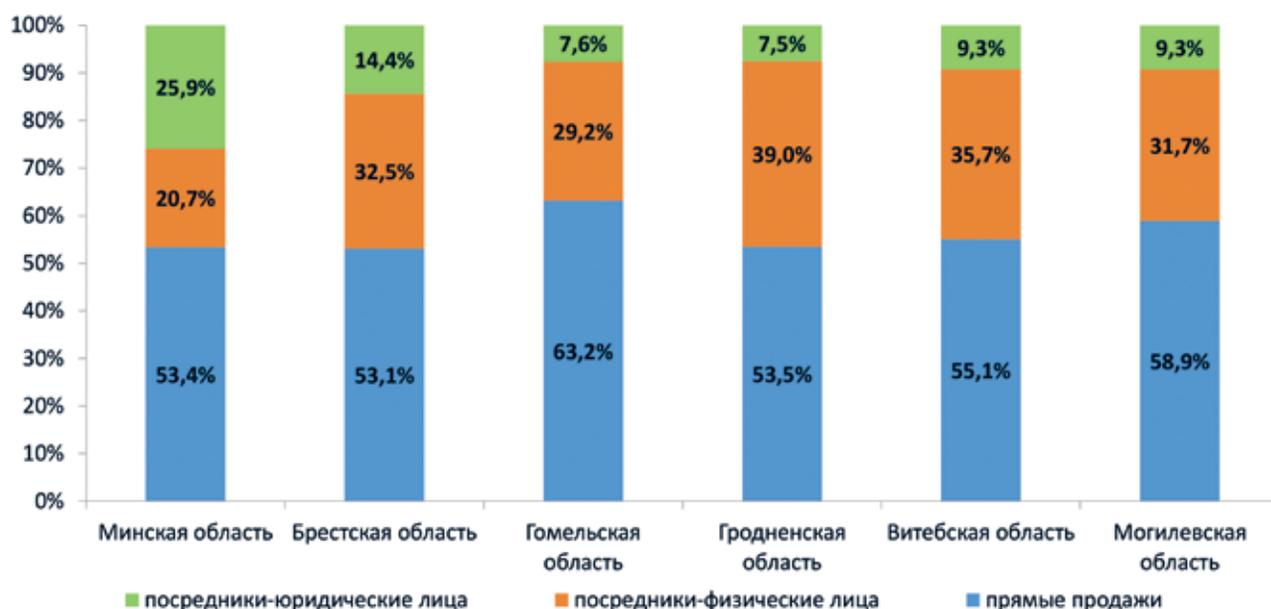
ООО «Страховой брокер Белополис Плюс»
Свидетельство о государственной регистрации
№ 806000577 от 27.06.2014 г.
УНП 806000577

Распределение начисленной страховой премии по каналам продаж за 2023 год, руб. (добровольное страхование)

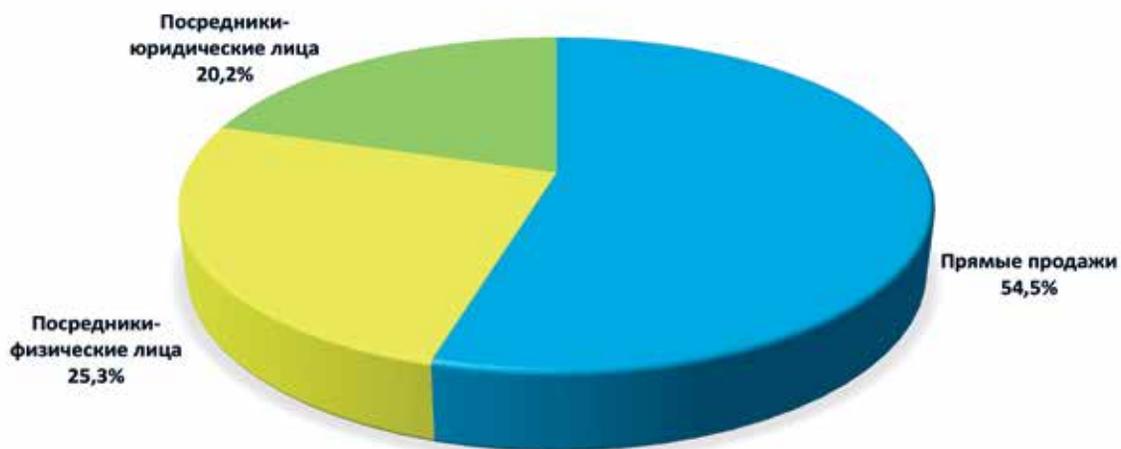
Регион, включая областной центр	Прямые продажи	Посредники – физические лица		
		Всего	Штатные	Нештатные
Минская область	404 501 157,0	157 097 171,5	128 394 105,9	28 703 065,7
Брестская область	63 124 129,5	38 651 754,3	35 494 861,9	3 156 892,4
Гомельская область	58 431 675,5	27 024 347,9	24 764 407,9	2 259 940,0
Гродненская область	43 570 368,7	31 820 951,2	28 074 105,1	3 746 846,1
Витебская область	41 946 540,0	27 154 264,4	25 328 615,2	1 825 649,2
Могилевская область	32 816 813,5	17 671 632,0	15 885 419,7	1 786 212,2
ВСЕГО	644 390 684,2	299 420 121,2	257 941 515,7	41 478 605,5

Регион, включая областной центр	Посредники – юридические лица					ИТОГО по каналам продаж
	Всего	Брокеры	Банки	Автодилеры	Иные	
Минская область	196 273 766,2	115 790 781,5	35 759 329,8	37 059 306,1	7 664 348,8	757 872 094,7
Брестская область	17 128 291,7	1 468 229,4	4 909 351,1	8 004 898,9	2 745 812,3	118 904 175,5
Гомельская область	7 068 816,6	609 918,6	3 686 031,3	2 528 540,0	244 326,7	92 524 839,9
Гродненская область	6 112 816,2	1 027 813,5	3 695 397,5	1 120 827,9	268 777,3	81 504 136,1
Витебская область	7 053 064,3	290 869,8	4 277 633,5	1 834 534,4	650 026,7	76 153 868,8
Могилевская область	5 180 595,0	269 123,0	3 998 155,8	748 858,2	164 458,0	55 669 040,5
ВСЕГО	238 817 350,1	119 456 735,9	56 325 899,0	51 296 965,4	11 737 749,8	1 182 628 155,5

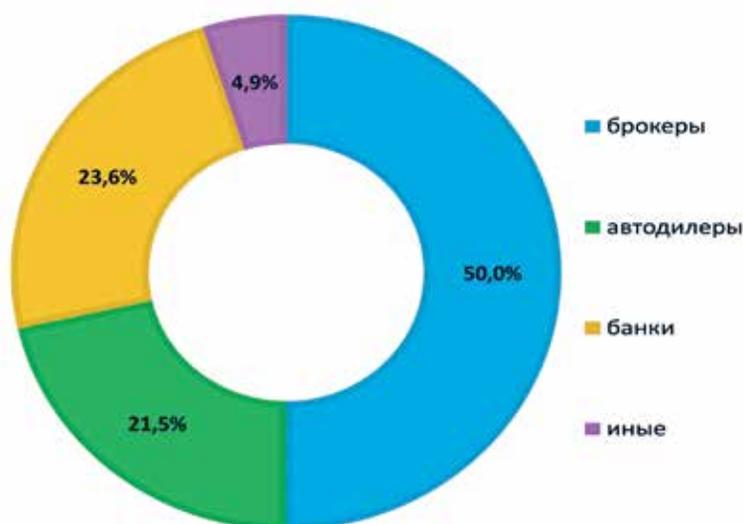
*Данные не предоставлены двумя страховыми организациями.



Распределение страховых взносов по каналам продаж в разрезе областей.



Структура страховых взносов по каналам продаж.



Доля страховых взносов по посредникам – юридическим лицам.

По данным страховых организаций

ПОЗДРАВЛЯЕМ ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР БЕЛОПОЛИС ПЛЮС» С 10-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ!

На протяжении 10 лет «Белополис Плюс» четко придерживается своей миссии: *«Сохраняя лучшие традиции, быть драйвером инноваций и качественного роста страхового рынка и побуждать партнеров и конкурентов работать лучше».*

Желаем не отступать от выбранного пути и дальше сохранять динамику, драйв и уверенно расти! Ваши профессионализм и ответственность – гарантия надежности, а удовлетворенность клиентов – главный результат!

Успешной работы и новых достижений!

Благополучия и здоровья всем сотрудникам компании!

27 июня 2024 г.

Экология в приоритете Belarus Re

BELARUS RE С СЕНТЯБРЯ 2023 ГОДА ОФИЦИАЛЬНО ПРИСОЕДИНИЛОСЬ К ГЛОБАЛЬНОМУ ДОГОВОРУ ООН – КРУПНЕЙШЕЙ В МИРЕ ИНИЦИАТИВЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ, МИССИЯ КОТОРОЙ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ПРОДВИЖЕНИИ ДЕСЯТИ ПРИНЦИПОВ В ОБЛАСТИ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА, ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ, ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ, А ТАКЖЕ СОДЕЙСТВИИ ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.

Belarus Re стремится сделать Глобальный договор и его принципы частью стратегии, культуры и повседневной деятельности компании. Соответствующие подходы нашли свое закрепление в локальных правовых актах организации, в том числе в коллективном договоре.

Членство в Глобальном договоре ООН рассматривается *Belarus Re* как уникальная стратегическая возможность для совершенствования методов корпоративного управления, продвижения принципов корпоративной социальной ответственности в деловом сообществе, а также для повышения своей конкурентоспособности на целевых рынках и установления делового сотрудничества с новыми зарубежными партнерами.

Belarus Re активно использует принципы устойчивого развития в корпоративном управлении, а также на регу-

лярной основе принимает участие в мероприятиях, направленных на популяризацию Целей устойчивого развития.

Так, 5 июня Сеть Глобального договора в Беларуси организовала мероприятие, приуроченное ко Всемирному дню окружающей среды. В мероприятии приняли участие более 300 сотрудников и их детей из 24 компаний различных форм собственности и сфер деятельности. Акция проходила в Центральном ботаническом саду Национальной академии наук Беларуси, где по инициативе Сети Глобального договора в Беларуси заложена аллея из 24 шаровидных кленов.

Belarus Re присоединилось к данному мероприятию и внесло свой вклад в закладку кленовой аллеи с установкой памятной таблички.



Справочно

В сентябре 2015 года Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию 70/1 «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года». Принятие Повестки-2030 определило принципиально новые подходы будущей концепции глобального устройства, предусматривающей гармоничное развитие государств и обществ на основе трех взаимосвязанных и взаимообусловленных компонентов: экономики, социальной сферы и экологии.

Республика Беларусь стала одной из 193 стран, выразивших приверженность Повестке-2030 и 17 зафиксированным в ней целям в области устойчивого развития.

В 2020 году Советом Министров Республики Беларусь была одобрена Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года, определяющая цели, этапы и направления перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу и инновационному развитию экономики при гарантировании всестороннего развития личности, повышении стандартов жизни человека и обеспечении благоприятной окружающей среды.



КАК УЧАСТНИК ГЛОБАЛЬНОГО ДОГОВОРА ООН В СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ BELARUS RE ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НЕ ТОЛЬКО В РАМКАХ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, НО И ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКОВ, ПРИНИМАЕМЫХ В ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ.

В апреле 2024 года руководство и работники *Belarus Re* приняли участие в республиканской добровольной акции «Аднавім лясы разам!», целью которой является восстановление лесных массивов и воспитание бережного отношения к природе и лесу.



Силами представителей *Belarus Re* на площадях Слободского опытно-производственного лесничества Узденского лесхоза Минского государственного производственного лесохозяйственного объединения было высажено более 6 тысяч саженцев сосны и ели.

Кроме того, *Belarus Re* активно использует указанные подходы и при организации встреч с иностранными партнерами.

В мае этого года в ходе рабочей встречи делегацией в лице представителей *Belarus Re*, СПАО «Ингосстрах» (Российская Федерация) и ЗАО «Ингосстрах» (Республика Беларусь) состоялось посещение Государственного мемориального комплекса «Хатынь», где была высажена ель в рамках проводимой республиканской героико-патриотической акции «Тысяча деревьев памяти», посвященной 80-летию Хатынской трагедии.



В ходе делового визита президент – председатель правления АО «Российская Национальная Перестраховочная Компания» **Наталья Карпова** и представители *Belarus Re* приняли участие в республиканской акции «Места памяти», посвященной 80-й годовщине освобождения Республики Беларусь от немецко-фашистских захватчиков и Победе в Великой Отечественной войне, в рамках которой на территории Государственного мемориального комплекса «Хатынь» была высажена ель.

Как участник Глобального договора ООН в своей деятельности *Belarus Re* придерживается принципов устойчивого развития не только в рамках корпоративного управления, но и при оценке рисков, принимаемых в перестрахование.

Важным приоритетом для *Belarus Re* является участие в проектах с экологической направленностью как на внутреннем, так и на внешнем страховом рынке. В рамках таких проектов в перестрахование приняты такие объекты, как Белорусская атомная электростанция, Белорусский солнечный парк, фотоэлектрические станции, гидроэлектростанции, ветрогенераторы, биогазовые установки и другие.

Стравита: Зеленая миссия для сохранения окружающей среды



5 июня – Всемирный день окружающей среды, день, когда мир отмечает заботу о планете. Уже более полувека, начиная с 1973 года, благодаря инициативе ООН этот день призван напоминать о значении окружающей среды.

С 2023 года Государственное предприятие «Стравита» присоединилось к Глобальному договору ООН – международной программе, которая объединяет бизнесы для продвижения принципов устойчивого развития и социальной ответственности, и активно участвует в этом движении наравне со многими компаниями различных отраслей и форм собственности.

В этом году в честь Всемирного дня окружающей среды участники сети Глобального договора в очередной раз собрались в Центральном ботаническом саду Национальной академии наук для участия в мероприятии, посвященном заботе о природе.



Работники Стравиты внесли свой вклад, работая над улучшением территории сада под руководством опытных специалистов. Участие в такой инициативе подчеркивает стремление предприятия к устойчивому развитию и сохранению окружающей среды.

Стравита гордится возможностью способствовать сохранению природы Беларуси. Это не только корпоративная ответственность, но и личный вклад каждого работника в будущее нашей планеты.



Страхование жизни и дополнительной пенсии

В 2023 ГОДУ ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИИ ОСУЩЕСТВЛЯЛИ 3 СТРАХОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ОДНА ИЗ НИХ ГОСУДАРСТВЕННАЯ – ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «СТРАВИТА», И ДВЕ ЧАСТНЫЕ: СООО «ПРИОРЛАЙФ» И УСП «БЕЛВЭБ СТРАХОВАНИЕ». НА ДОЛЮ СТРАВИТЫ ПРИХОДИТСЯ 71,4 % ВСЕХ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ПО ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ, ОТНОСЯЩИМСЯ К СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ, НА ДОЛЮ «ПРИОРЛАЙФ» – 28,4 %, «БЕЛВЭБ СТРАХОВАНИЕ» – 0,2 %.

Удельный вес страховых взносов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, к ВВП, как и в прошлом году, составил 0,12 %, размер взноса на душу населения – 27,9 руб., или 9,3 долл. США (9,9 долл. – в 2022 г.).

2022 годом, когда по данному сегменту страхования было начислено 239 150,4 тыс. руб., можно отметить прирост взносов на 6,7 %, в долларовом эквиваленте – сокращение на 6,9 %.

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ

Объем взносов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, на 01.01.2024 г. составил 255 122,9 тыс. руб., или 11,5 % от общей суммы взносов по рынку (в 2022 году эта доля составляла 13,0 %). По сравнению с

Доля страховых взносов по добровольному страхованию жизни и дополнительной пенсии по договорам, заключенным с юридическими лицами, постепенно снижалась: с 75,6 % (2015 г.) до 50,4 % от общей суммы взносов (2019 г.). С 2020 года этот показатель снова начал расти: по итогам 2021 года удельный вес взносов юридических лиц составил 61,2 %, а в 2022 – уже 66,1 %.

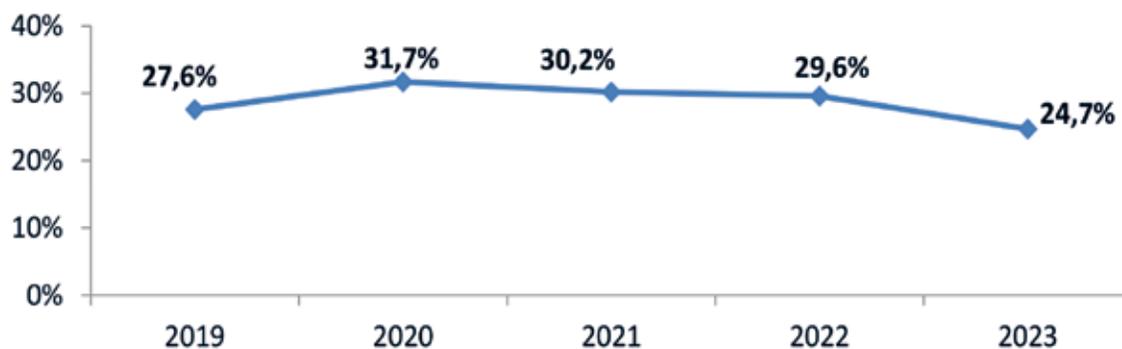


Рис. 1. Доля взносов по страхованию жизни в портфеле добровольного личного страхования.

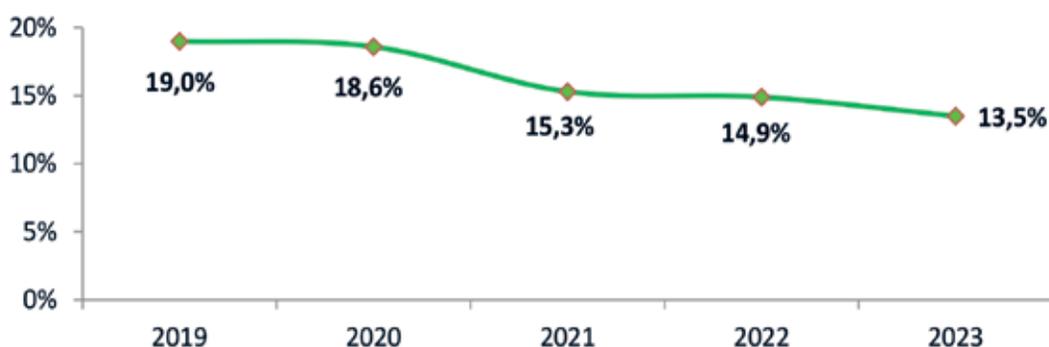


Рис. 2. Доля взносов по страхованию дополнительной пенсии в портфеле добровольного личного страхования.

Таблица 1. Страховые взносы по страхованию жизни и дополнительной пенсии

Вид страхования	Страховые взносы, тыс. руб.		Темп прироста 2023/2022, %	Удельный вес, %
	2023 г.	2022 г.		
Страхование жизни:	150 691,73	158 035,36	-4,6	59,1
• с физическими лицами	74 796,56	64 684,07	15,6	29,3
• с юридическими лицами	75 895,17	93 351,29	-18,7	29,7
Страхование дополнительной пенсии:	82 259,13	79 589,13	3,4	32,2
• с физическими лицами	15 909,09	14 916,70	6,7	6,2
• с юридическими лицами	66 350,04	64 672,43	2,6	26,0
Страхование дополнительной накопительной пенсии (ДНПС)	22 172,04	1 525,89	многokr.	8,7
Всего	255 122,89	239 150,38	6,7	100,0

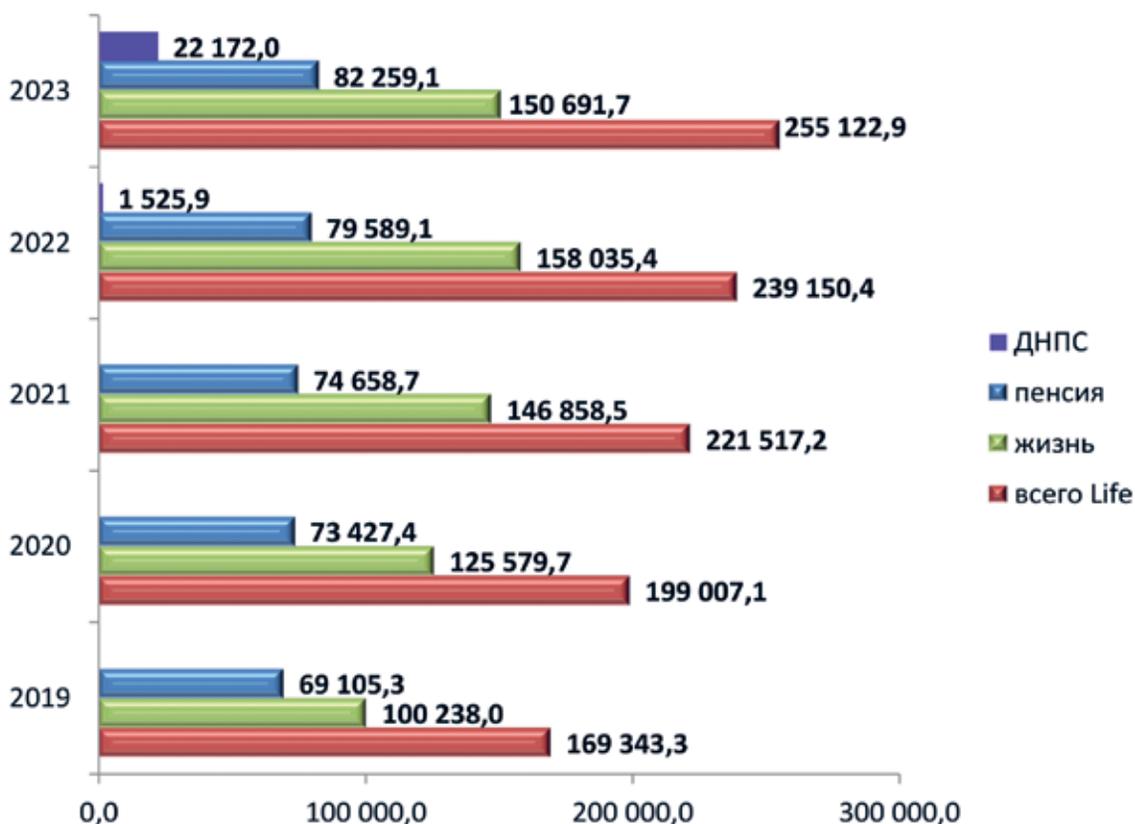


Рис. 3. Структура и динамика страховых взносов по страхованию жизни и дополнительной пенсии, тыс. руб.

2023 год снова изменил вектор развития, и доля взносов юридических лиц сократилась до 55,8 %.

Доля страхования жизни в портфеле добровольного личного страхования ранее демонстрировала стабильно положительную динамику: в период с 2010 по 2020 годы она возросла с 7,4 % до 31,7 % соответственно, однако с 2021 года начала постепенно снижаться, достигнув показателя в 24,7 % по итогам прошлого отчетного периода. В целом сегмент страхования жизни ужался на 4,6 % относительно 2022 года. Распределение взносов по добровольному страхованию жизни по сравнению с прошлым годом скорректировалось в сторону увеличения доли взносов по заключенным с физическими лицами договорам. Так, в 2022 году

взносы по договорам страхования жизни с физическими лицами составили 40,9 % общей суммы взносов по данному виду страхования, с юридическими лицами – 59,1 %, а в 2023 году – 49,6 % и 50,4 % соответственно. Сокращение страховых взносов по договорам страхования жизни, заключенным с юридическими лицами, составило 18,7 %.

По страхованию дополнительной пенсии произошел рост начисленных взносов с 79,6 млн руб. в 2022 году до 82,3 млн руб. в 2023 году, темп прироста составил 3,4 %. При этом увеличение отмечается как по договорам, заключенным с юридическими лицами (на 2,6 %), так и по договорам с физическими лицами (на 6,7 %). Доля взносов по страхованию дополнительной пенсии в структуре добровольно-



Рис. 4. Структура взносов по страхованию жизни.



Рис. 5. Структура взносов по страхованию дополнительной пенсии (без учета ДНПС).

го личного страхования достигла своего минимума за последнее десятилетие и составила 13,5 %. 80,7 % взносов по данному виду страхования приходится на договоры, заключенные с юридическими лицами, этот показатель сократился по сравнению с прошлым отчетным периодом на 0,6 п. п.

За первый полноценный год осуществления добровольного страхования дополнительной накопительной пенсии (ДНПС) сумма страховых взносов составила 22,2 млн руб. Доля нового вида страхования в общем объеме взносов по

страхованию жизни и дополнительной пенсии по итогам года составила 8,7 %, удельный вес в портфеле добровольного личного страхования – 3,6 %.

ДОГОВОРЫ СТРАХОВАНИЯ

Всего по добровольному страхованию жизни и дополнительной пенсии за 2023 год заключено 27 888 договоров, что на 7,5 % больше аналогичного показателя по итогам 2022 года. Такой рост обеспечен за счет заключенных до-

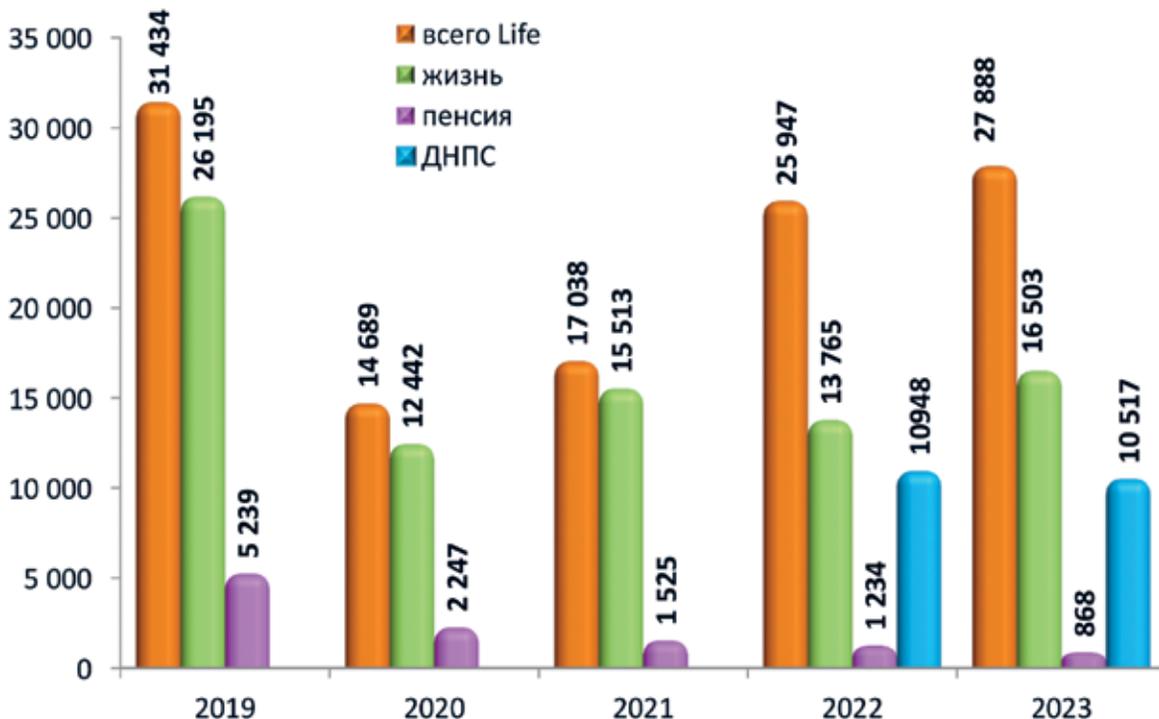


Рис. 6. Структура и динамика договоров страхования.

Таблица 2. Структура заключенных договоров по добровольному страхованию жизни и дополнительной пенсии

Вид страхования	Заключено договоров, единиц		Темп прироста 2023/2022, %	Удельный вес, %
	2023 г.	2022 г.		
Страхование жизни:	16 503	13 765	19,9	59,2
• с физическими лицами	16 028	13 322	20,3	57,5
• с юридическими лицами	475	443	7,2	1,7
Страхование дополнительной пенсии:	868	1 234	-29,7	3,1
• с физическими лицами	823	1 190	-30,8	3,0
• с юридическими лицами	45	44	2,3	0,2
Страхование дополнительной накопительной пенсии (ДНПС)	10 517	10 948	-3,9	37,7
ВСЕГО	27 888	25 947	7,5	100,0

Таблица 3. Число застрахованных лиц по добровольному страхованию жизни и дополнительной пенсии (по данным страховых организаций)

Вид страхования	Число застрахованных, чел.		Темп прироста 2023/2022, %	Удельный вес, %
	на 01.01.2024 г.	на 01.01.2023 г.		
Страхование жизни:	133 301	148 508	-10,2	36,8
• с физическими лицами	86 728	83 710	3,6	24,0
• с юридическими лицами	46 573	64 798	-28,1	12,9
Страхование дополнительной пенсии:	207 279	209 248	-0,9	57,3
• с физическими лицами	17 060	18 130	-5,9	4,7
• с юридическими лицами	190 219	191 118	-0,5	52,5
Страхование дополнительной накопительной пенсии (ДНПС)	21 456	10 948	96,0	5,9
ВСЕГО	362 036	368 704	-1,8	100,0

Таблица 4. Структура страховых выплат по страхованию жизни и дополнительной пенсии

Вид страхования	Страховые выплаты, тыс. руб.		Темп прироста 2023/2022, %	Удельный вес, %
	2023 г.	2022 г.		
Страхование жизни:	131 746,56	181 992,38	-27,6	66,9
• с физическими лицами	75 873,99	79 777,00	-4,9	38,5
• с юридическими лицами	55 872,57	102 215,38	-45,3	28,4
Страхование дополнительной пенсии:	65 175,90	42 101,20	54,8	33,1
• с физическими лицами	9 399,83	15 335,34	-38,7	4,8
• с юридическими лицами	55 776,07	26 765,86	108,4	28,3
Страхование дополнительной накопительной пенсии (ДНПС)	9,92	0,00	-	0,0
ВСЕГО	196 932,38	224 093,59	-12,1	100,0

говоров добровольного страхования жизни: их количество увеличилось на 19,9 %, в том числе по физическим лицам – на 20,3 %, юридическим лицам – на 7,2 %. Доля договоров страхования жизни в общем объеме договоров по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, увеличилась по сравнению с прошлым отчетным периодом на 6,1 п. п. и составила 59,2 %.

Вместе с тем, по страхованию дополнительной пенсии произошло довольно существенное сокращение количества договоров – на 29,7 %. По страхованию дополнительной накопительной пенсии также наблюдалось уменьшение данного показателя – на 3,9 %, при этом доля данного вида страхования в сегменте страхования жизни по количеству договоров составила 37,7 %.

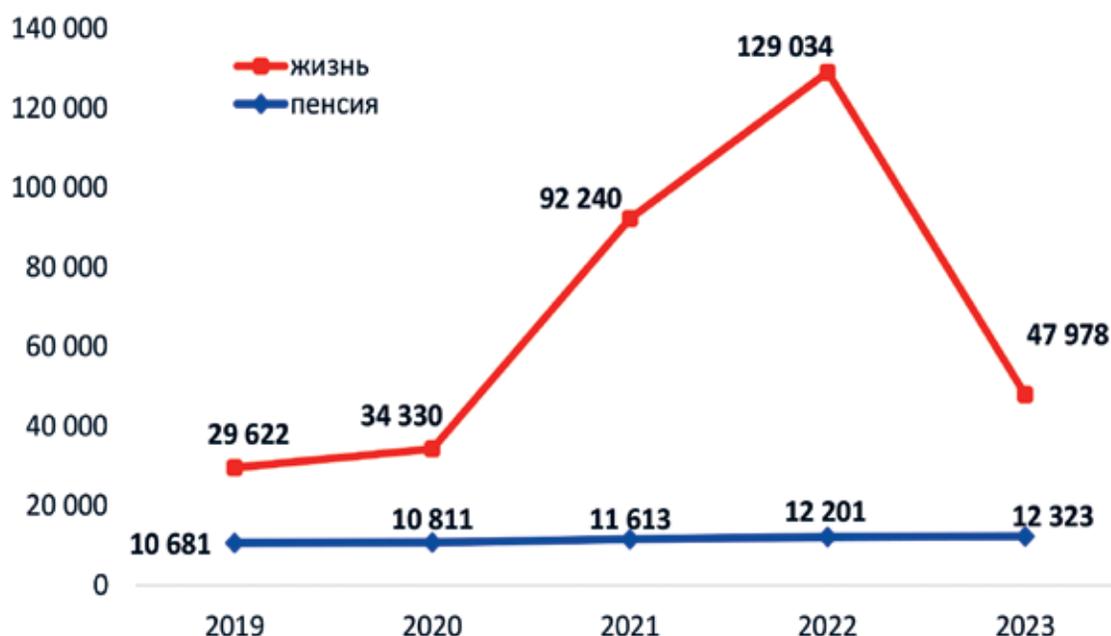


Рис. 7. Динамика количества выплат.

Таблица 5. Количество страховых выплат по страхованию жизни и дополнительной пенсии

Вид страхования	Количество выплат		Темп прироста 2023/2022, %	Удельный вес, %
	2023 г.	2022 г.		
Страхование жизни:	47 978	129 034	-62,8	79,5
• с физическими лицами	20 628	27 555	-25,1	34,2
• с юридическими лицами	27 350	101 479	-73,0	45,3
Страхование дополнительной пенсии:	12 323	12 201	1,0	20,4
• с физическими лицами	929	2 940	-68,4	1,5
• с юридическими лицами	11 394	9 261	23,0	18,9
Страхование дополнительной накопительной пенсии (ДНПС)	11	0	-	0,0
ВСЕГО	60 312	141 235	-57,3	100,0

В течение 2018–2021 годов наблюдалась положительная динамика количества застрахованных по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, однако по итогам 2022 года данный показатель сократился на 11,4 %. В прошедшем 2023 году эта тенденция сохранилась: число застрахованных лиц уменьшилось более чем на 6,5 тыс. человек (1,8 %). Одновременно с общей отрицательной динамикой в целом по сегменту по страхованию дополнительной накопительной пенсии произошел рост данного показателя практически в 2 раза. Удельный вес числа застрахованных по ДНПС составил 5,9 %. Небольшой прирост (на 3,6 %) произошел также по договорам добровольного страхования жизни, заключенным с физическими лицами.

Средняя страховая сумма по договору страхования жизни с физическим лицом в 2023 году составила 14,5 тыс. руб., в 2022 году эта цифра составляла 11,7 тыс. руб., в 2021 году – 12,6 тыс. руб.

Средняя страховая сумма по договору страхования дополнительной пенсии с физическим лицом в 2023 году довольно существенно снизилась и составила 30,4 тыс. руб., в 2022 году – 55,6 тыс. руб., в 2021 году данная цифра составляла 33,3 тыс. руб.

Средняя страховая сумма по договору страхования дополнительной накопительной пенсии сложилась на уровне 34,2 тыс. руб. (в 2022 году – 22,4 тыс. руб.).

СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ

Всего в 2023 году по добровольному страхованию жизни и дополнительной пенсии было произведено 60 312 выплат на сумму 196 932,38 тыс. руб. Уровень выплат составил 77,2 % (в 2022 году – 93,7 %, 2021 – 72,2 %, в 2020 – 38,1 %).



Доля страховых выплат по добровольному страхованию жизни в общем объеме существенно сократилась: по итогам 2023 года она составила 66,9 % (в 2022 году – 81,2 %, в 2021 – 80,7 %, в 2020 – 67,5 %). За прошедший год по страхованию жизни было выплачено страхового обеспечения на сумму 131 746,6 тыс. руб., что на 27,6 % меньше, чем в 2022 году. При этом по договорам страхования, заключенным с юридическими лицами, данная величина сократилась на 45,3 %, с физическими лицами – на 4,9 %. Удельный вес таких выплат в общем объеме выплаченного страхового обеспечения по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, составил 28,4 % и 38,5 % соответственно (в 2022 году – 45,6 % и 35,6 %).

Сохранилась тенденция роста суммы выплаченного обеспечения по добровольному страхованию дополнительной пенсии. Так, выплаты по данному сегменту за отчетный период составили 65 175,9 тыс. руб., увеличившись на 54,8 % по сравнению с прошлым отчетным периодом. При этом рост более чем в 2 раза наблюдался лишь по договорам с

юридическими лицами, по договорам с физическими лицами произошел спад на 38,7 %. Удельный вес суммы выплат по договорам страхования дополнительной пенсии вырос на 14,3 п. п. и составил 33,1 %.

Также можно отметить существенный спад количества выплат страхового обеспечения (на 57,3 %), преимущественно произошедший за счет договоров добровольного страхования жизни, заключенных с юридическими лицами. Данный показатель сократился по сравнению с 2022 годом на 73,0 %. Вместе с тем, количество выплат юридическим лицам по страхованию дополнительной пенсии выросло на 23,0 %, физическим лицам – уменьшилось на 68,4 %. Общий же показатель количества выплат по договорам страхования дополнительной пенсии сохранился практически на уровне 2022 года.

*Материал подготовила
Евгения Шанина,
исполнительный директор БАС*

Реорганизация

4 июня 2024 г. в соответствии с решением Правления ОАО «Банк БелВЭБ» (протокол от 30.05.2024 № 30) на основании решения Наблюдательного совета ОАО «Банк БелВЭБ» (протокол от 15.02.2024 № 3) унитарное страховое предприятие «БелВЭБ Страхование» (сокращенное наименование УСП «БелВЭБ Страхование»), место нахождения: г. Минск, ул. Скрыганова, д. 6, к. 405, реорганизовано в форме преобразования в общество с ограниченной ответственностью «БелВЭБ Страхование» (сокращенное наименование ООО «БелВЭБ Страхование»).

Государственная регистрация реорганизации осуществлена Министерством финансов Республики Беларусь, которым ООО «БелВЭБ Страхование» выдано новое свидетельство о государственной регистрации юридического лица № 0000241 от 04.06.2024.

В соответствии с пунктом 5 статьи 54 Гражданского кодекса Республики Беларусь и передаточным актом, утвержденным протоколом Наблюдательного совета ОАО «Банк БелВЭБ» от 26.04.2024 № 7, общество с ограниченной ответственностью «БелВЭБ Страхование» является правопреемником унитарного страхового предприятия «БелВЭБ Страхование», все права и обязанности УСП «БелВЭБ Страхование» в полном объеме переходят к ООО «БелВЭБ Страхование».

Договоры, заключенные ранее УСП «БелВЭБ Страхование», продолжают действовать, права и обязанности по ним осуществляет ООО «БелВЭБ Страхование».

Источник: <https://bvs.by>

Азербайджанский международный страховой форум

С 20 ПО 22 ИЮНЯ 2024 ГОДА В Г. БАКУ ПРОШЕЛ АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАХОВОЙ ФОРУМ – 2024 (AIIF-2024), ОРГАНИЗОВАННЫЙ АССОЦИАЦИЕЙ СТРАХОВЩИКОВ АЗЕРБАЙДЖАНА И ХРИММ ПРИ ОФИЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ. В МЕРОПРИЯТИИ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ БОЛЕЕ 300 ЧЕЛОВЕК ИЗ 13 СТРАН, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЕЛЕГАЦИЯ ИЗ БЕЛАРУСИ.



Талех Кязимов, управляющий Центральным банком Азербайджанской Республики, который является надзорным и регулирующим органом также и для страхового рынка, подчеркнул, что Азербайджан стал безопасным и надежным партнером в Кавказском регионе, и страховой рынок является частью этой эволюции. «Это особенно касается страхового сектора. В последние годы здесь происходят значительные институциональные изменения, меняется инфраструктура. Прежде всего, я хотел бы отметить положительную динамику за последние три года. Активы выросли на 34 %, а капитал – более чем на 7 %. За этот период, с 2019 года, страховые премии выросли на 26 %», – сказал он. По словам главы ЦБ АР, объем страхового рынка превысил 1 % валового внутреннего продукта республики.

Кязимов отметил, что за прошедший период были приняты важные меры по обеспечению надлежащего контроля в страховой сфере и внедрению местными страховщиками высоких стандартов корпоративного управления.

Проведена работа по регулированию их инвестиционной деятельности, совершенствованию перестраховочных операций и формированию страховых резервов, усилению института независимых экспертов, а также осуществлены иные необходимые мероприятия:

- улучшена инфраструктура страховых услуг и проведены широкомасштабные просветительские мероприятия для повышения в обществе страховой культуры;



- расширены каналы сбыта инновационных видов добровольного страхования и усовершенствованы механизмы обязательного страхования;
- усилен доступ к единым информационным ресурсам, связанным со страхованием, усилена защита прав потребителей.

Для защиты от рисков по потребительским кредитам в начале текущего года впервые в республике была организована совместная рабочая группа Ассоциации страховщиков (АСА) и Ассоциации банков Азербайджана.

В результате их деятельности были сформированы новые условия кредитования, отметил Кязымов.

В 2021 году страховой рынок Азербайджана вырос на 16 %, в 2022-м – на 18 %, а в 2023-м – на 26 %. В целом его рост за последние три года составил 70 %, отметила председатель наблюдательного совета АСА Азербайджана **Ульвия Джаббарова**, выступая на форуме.

По ее словам, большинство видов страхования сыграли важную роль в достижении соответствующего результата, но особо следует отметить такие виды, как страхование жизни, имущества, добровольное медицинское страхование, каско и ОСАГО.

Каким бы обнадеживающим ни был данный показатель, профессиональные участники страхового рынка не



удовлетворены этим, поскольку в Азербайджане существует большой потенциал для его развития. Главная цель – реализовать этот потенциал. И в этом направлении главной дорожной картой являются реформы регулятора страхового сектора – Центрального банка АР, уверена председатель наблюдательного совета АСА.

«Основные направления "Стратегии развития финансового сектора на 2024–2026 годы", утвержденной ЦБА, это повышение доверия к страховому рынку, расширение охвата страховым обеспечением по обязательным и добровольным видам, поддержка доступа к единым информационным ресурсам, цифровизация, а также внедрение современной практики корпоративного управления в страховой отрасли и создание риск-ориентированного контроля», – сказала Джаббарова.

Сегодня страховой рынок растет, поэтому необходимо продолжать его реформировать по соответствующим направлениям.

По ее словам, первое место здесь занимают цифровизация и электронные инновации, которые являются незаменимым инструментом в обеспечении доступного и качественного обслуживания. И еще одна тема, которая волнует страховщиков, это вопросы экологии и изменения климата. Как показывает мировой опыт, связанные с этим риски, как и объемы причиненного ущерба, растут из года в год, что является важным сигналом для страхового сектора.

«Следующим направлением является корпоративный или общепромышленный показатель потенциала – данные. Реальность такова, что участник рынка с богатой базой данных всегда на шаг впереди. Но вместе с получением и обработкой большего количества данных возрастает потребность в повышении информационной безопасности. Наш сектор работает с большими объемами информации в цифровой среде. Поэтому обеспечение кибербезопасности также является одним из главных приоритетов», – подчеркнула Джаббарова.

Сельское хозяйство – это отрасль, непосредственно связанная с природой. В этом смысле глобальное изменение климата усиливает негативное влияние на аграрную сферу. Глобальное потепление, уменьшение и неравномерное распределение осадков, наводнения, а также постоянное воздействие эрозии и засоления почв создают серьезные проблемы для





аграрного сектора. Одним из важных вопросов с точки зрения обеспечения устойчивого развития аграрной сферы является механизм аграрного страхования, отметил министр сельского хозяйства **Меджнун Мамедов**.

По его словам, применяемая в Азербайджане модель аграрного страхования разработана на основе успешного применения аналогичных систем в мире, в частности с учетом опыта и поддержки турецкой системы **TARSIM**.

Одной из основных особенностей модели аграрного страхования является ее достаточно широкий охват. Фермерам предлагается страхование от 14 рисков 41 вида растений и 8 рисков в животноводстве.

Предлагаемые страховые услуги доступны для 96 % фермеров, работающих в стране. В настоящее время 25 % сельскохозяйственных угодий республики охвачено страховым покрытием. Компенсации, выплачиваемые аграриям, застрахованным в рамках программ Фонда аграрного страхования, при наступлении страховых случаев, из года в год увеличиваются. Это позволяет пострадавшим возобновлять сельскохозяйственную деятельность, подчеркнул министр.

Он также отметил, что в ближайшем будущем планируется расширение данного сегмента страхования, вне-

дрение инновационных страховых продуктов с целью минимизации воздействия изменения климата на сельскохозяйственный сектор.

Глава Фонда аграрного страхования **Фуад Садыгов** заявил о планируемом увеличении застрахованной сельхозтерритории еще на 6 %. Он также отметил, что Фонд активно работает над различными проектами по смягчению таких рисков, как ураганы, штормы и засухи, которые имеют решающее значение в вопросе защиты запасов продовольствия. По его словам, особое внимание уделяется многолетним культурам, которые особенно уязвимы.

Действующая в стране модель обязательного медицинского страхования (ОМС) охватила все население Азербайджана независимо от возраста и социального статуса, сказал председатель совета правления Государственного агентства по обязательному медицинскому страхованию **Заур Алиев**. Население может бесплатно пользоваться более чем 3 300 медицинских услуг, оказываемых в рамках ОМС.

По его словам, увеличение в последние годы объемов средств, выделяемых из госбюджета на здравоохранение, является показателем внимания государства к данной сфере. Это позволяет повышать качество и количество медицинских услуг.

Алиев также отметил, что в прошлом году госагентство включило в пакет обязательного медицинского страхования операции по трансплантации печени, почек, костного мозга и другие дорогостоящие виды медуслуг. В результате возросла их доступность населению, особенно дорогостоящих хирургических операций.

Азербайджан может расширить потенциал перестрахования в контексте развития страхового сектора в целом. Об этом заявила старший страховщик клиентов Скандинавии и СНГ, вице-президент по перестрахованию **Swiss Re Europe** (Германия) **Гепа Янсен-Клаус**.

«Перестрахование может значительно повысить устойчивость Азербайджана, минимизируя финансовые риски и способствуя стабильности страхового рынка. Это не только укрепляет экономику страны, но и обеспечивает дополнительную защиту для инфраструктурных проектов и бизнеса», – сказала Янсен-Клаус. По ее словам, в первую очередь перестраховщики должны улучшить свои навыки в этой области, чтобы сократить разрыв между ожидаемыми и фактическими убытками.

«Во-вторых, тарифы на страхование от природных катастроф должны адекватно отражать все возможные риски. Это необходимо для поддержания устойчивости страхового рынка», – подчеркнула она.

Отдельные секции Форума были посвящены банкострахованию как возможному драйверу рыночного роста, а также моторному страхованию, его основным трендам, проблемам и влиянию цифровых решений на страховой бизнес.

В рамках Форума с презентацией о страховом рынке Республики Беларусь выступила генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков **Ирина Мерзлякова**. Всего в работе Форума приняло участие 11 представителей страхового рынка Беларуси. Мероприятие способствовало обмену опытом, налаживанию деловых связей между странами.

Источники:

*<https://az.sputniknews.ru/>
<https://caliber.az/>*

Туризм с детьми: опасности и сложности



ПУТЕШЕСТВИЕ С ДЕТЬМИ МОЖЕТ СТАТЬ УВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ПРИКЛЮЧЕНИЕМ И ПРИНЕСТИ ЦЕЛЫЙ СПЕКТР ЯРКИХ ВПЕЧАТЛЕНИЙ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ ВСЕЙ СЕМЬЕ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОН СВЯЗАН С МАССОЙ ОПАСНОСТЕЙ ДЛЯ ЮНЫХ ТУРИСТОВ. В ДАННОЙ СТАТЬЕ МЫ РАССКАЖЕМ, КАКИЕ НАПАСТИ ИНОГДА ПОДСТЕРЕГАЮТ МАЛЕНЬКИХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ МИРА, И КАК ПРАВИЛЬНО СПЛАНИРОВАТЬ ПОЕЗDKУ, ЧТОБЫ ОТДЫХ НЕ ПРЕВРАТИЛСЯ В ОСТРОСЮЖЕТНЫЙ ТРИЛЛЕР.

О ЧЕМ СТОИТ ПОМНИТЬ ПЕРЕД ПОЕЗDKОЙ

Дети, особенно в возрасте до 3-х лет, сильно уязвимы в путешествиях по нескольким причинам. Их иммунная система еще не до конца сформирована, что открывает большой простор для деятельности различных инфекций и болезней. Перемена климата, часовых поясов, непривычные условия окружающей среды могут вызвать такие симптомы акклиматизации, как тошнота, головная боль, быстрая утомляемость и раздражительность. Новая еда и напитки могут стать причиной расстройства желудка и кишечных инфекций, а активность и подвижность маленьких туристов увеличивают риск получения травм, падений и ушибов.

По данным статистики ООО «Балт Ассистанс», среди наиболее распространенных проблем, с которыми в путешествиях сталкиваются дети, а значит, и их родители, можно выделить:

- простудные заболевания и грипп;

- кишечные инфекции и отравления;
- аллергические реакции;
- укусы насекомых;
- тепловые удары и обезвоживание.

Приведем несколько примеров, о которых рассказали сами родители, когда их малышам во время путешествий требовалась медицинская помощь, и страховой полис оказался весьма кстати.

Петр С., Грузия: «На отдыхе у трехлетнего ребенка сильно поднялась температура – выше 38,9. В незнакомой стране мы с женой сильно испугались за здоровье малыша. Обратились в ассистанс, и уже через полчаса за нами прислали такси, доставили в отличный медицинский центр, где сделали все необходимые анализы. Оказалось, что ребенок сильно простудился. На улице было очень жарко, поэтому мы включали кондиционер в номере (как нам казалось, на

оптимальную температуру), но этого было достаточно, чтобы ребенок заболел. В больнице нам назначили лечение, и через два дня сын был полностью здоров. Все расходы покрыл страховой полис!».

Александр С., Турция: «Рано утром, на второй день отпуска заболели сразу оба ребенка. У них началась тошнота, появились боли в желудке. После звонка в ассистанс к нам приехал трансфер сразу с двумя детскими креслами, а найти их очень сложно, особенно в такие короткие сроки. Мы с женой были приятно удивлены такой оперативности. Отвезли в больницу. Детей осмотрел русскоговорящий врач и назначил лекарства. В тот же день, ближе к вечеру, мы смогли вернуться в отель, и малыши чувствовали себя уже гораздо лучше. К счастью, никаких расходов мы не понесли благодаря страховому полису».

Однако не во всех случаях лечение может обойтись одним днем. Так, в одном из примеров юному туристу пришлось задержаться в больнице на трое суток. Он получил отравление одним из самых коварных видов пищи – рыбой.

Доминиканская республика – это государство в Карибском бассейне, на острове Гаити, и популярный регион для туристов, предпочитающих проводить зимние месяцы в теплых странах. Зачастую сюда приезжают целыми семьями.

Одна из главных местных особенностей – удивительная и разнообразная кухня, но иногда эксперименты с ней приводят к неприятным последствиям. Накануне произошедшего семья ужинала в ресторане при отеле. Отец заказал себе мясное жаркое, а мать – блюдо из неизвестной ей экзотической рыбы и один кусочек дала попробовать малышу.

Раньше ребенок уже ел рыбу, и она ему нравилась. Маме новое блюдо показалось вкусным, да и официант престижного ресторана уверял, что оно безопасно. Ближе к утру у мальчика поднялась температура, он начал жаловаться на боли в животе и тошноту. Родители испугались и самостоятельно обратились к приотельному доктору, а он порекомендовал известную ему больницу. Сначала ребенка не хотели там принимать и потребовали оплату вперед. Потом после долгих уговоров (а английского языка персонал больницы почти не знал) малышу сделали анализ крови и определили, что это кишечная инфекция.

Врачи рекомендовали госпитализировать ребенка, но у родителей появились сомнения. Больница находилась прямо у дороги, рядом были дешевые кафе, стоял жуткий запах и наблюдалась полная антисанитария. За помощью мать и отец мальчика обратились в контакт-центр ООО «Балт Ассистанс».

– Мне кажется, в этой больнице нет квалифицированных врачей, – сообщил после регистрации координатором случая отец застрахованного. – Температура у ребенка так и не спала, и при этом нам выставили просто заоблачный счет, который нам пришлось оплатить самостоятельно. Около 1 000 евро! Помогите нам получить лечение в другой клинике!

Координатор «Балт Ассистанс» связался с проверенной партнерской клиникой и убедился, что малыша готов при-

нять врач-педиатр. Также для юного застрахованного и его родителей был организован трансфер до медицинского учреждения. Уже через час ребенка осмотрели, поставили диагноз «острый гастроэнтерит» и госпитализировали на трое суток. Наконец, пациент почувствовал себя гораздо лучше, и вся семья смогла вернуться в отель, который впоследствии также сменила. Все лечение во втором медицинском учреждении и транспортные услуги стоимостью около 1 900 евро полностью покрыл страховой полис.

Еще в одном случае желание ребенка полакомиться диковинкой заставило сильно поволноваться его маму. Почти все родители сталкиваются с тем, что дети не могут пройти мимо стеллажей со сладостями на кассах супермаркетов. Но иногда на них красиво лежит то, что на вкус пробовать не стоит.

В контакт-центр ООО «Балт Ассистанс» позвонила мама пятилетнего ребенка и рассказала, что маленький сын чуть не стал невольной жертвой маркетинга одного из швейцарских магазинов.

«Мы пришли закупить продукты на неделю. Уже у кассы ребенок увидел пакетик с кукурузными хлопьями и нарисованной яркой уточкой, – рассказала застрахованная. – Сын начал просить, капризничать, пришлось ему эти хлопья купить. Почти сразу он открыл пакетик и стал есть, но по лицу кассира я поняла, что что-то не так. Оказалось, это хлопья не для еды, а чтобы из них вот такую уточку лепить. Там даже на упаковке написано «не для еды», но я не заметила. Помогите, пожалуйста, ребенку нужно срочно промывание желудка!».

Координатор пояснил, что в данном случае есть возможность договориться с партнерским медицинским центром о том, чтобы за мамой с ребенком приехал амбуланс и доставил на прием к врачу-педиатру. Женщина согласилась, и уже через 40 минут доктор осматривал малыша, а также остатки несъедобного, как оказалось, пакетика.

Во время осмотра жалоб на боли в животе у ребенка не было, рентген также проблем не выявил, но на всякий случай доктор позвонил в местную службу экологической экспертизы и по итогу обсуждения состава хлопьев со специалистами принял решение, что какого-либо специфического лечения малышу не требуется. Малыш с мамой смогли отправиться домой, а стоимость визита в 500 евро полностью покрыл страховой полис.

Другой пример показывает, что иногда симптомы пищевого отравления можно спутать с более опасным недугом. Поэтому так важно вовремя обращаться за квалифицированной медицинской помощью, организовать которую круглосуточно готовы специалисты «Балт Ассистанс» в любой точке мира.

В контакт-центр ассистанса обратился отец девятилетнего ребенка, заболевшего во время отдыха в одном из курортных городов Черноморского побережья. Мужчина рассказывал, что на пляже заметил, как сын берет в рот небольшие камешки, и сделал ему замечание. Когда вечером у мальчика поднялась температура, пропал аппетит и появились боли в животе, отец подумал, что один из них все же попал

в желудок, вызвав спазмы и отравление, поэтому сразу обратился к фельдшеру при санатории.

Медработник осмотрел ребенка, назначил жаропонижающие и адсорбирующие препараты, а также антибиотики. На следующий день мальчику стало лучше, и отец уже вздохнул с облегчением, но затем вновь последовало резкое ухудшение. Боли усилились, ребенок плакал и не позволял фельдшеру прикасаться к себе, тогда отец решил обратиться за организацией медицинской помощи в ассистанс.

Координатор оперативно связался с городской детской поликлиникой и убедился, что ребенка готов принять врач-педиатр, а также организовал трансфер силами партнерского такси, оснащенного детским креслом.

По итогам осмотра и результатам анализов юного пациента с подозрением на аппендицит было решено транспортировать в больницу соседнего города, располагавшую оборудованием для проведения КТ. На машине скорой помощи отца с ребенком доставили в медучреждение, и обследование подтвердило осложненный гангренозно-перформативный аппендицит. Это состояние явно угрожало жизни пациента, поэтому врач назначил неотложную операцию.

В тот же день специалист ассистанса вновь связался с отцом застрахованного, и мужчина сообщил, что сын прооперирован и пока что находится в реанимации. Лечащий врач принял решение оставить пациента еще минимум на десять дней под наблюдением, а значит, он и его отец вынужденно пропускали плановый авиарейс домой.

Определить точную дату выписки в данном случае не представлялось возможным, поэтому специалист контакт-центра ежедневно находился на связи с больницей и отцом ребенка. Как только лечащий врач счел пациента готовым к возвращению, билеты были направлены на электронную почту отцу застрахованного, а до аэропорта вновь организовано партнерское такси.

Через несколько часов отец мальчика сообщил в ассистанс о благополучном прибытии в родной город и поблагодарил специалистов за квалифицированную помощь, постоянную поддержку и участие. Лечение ребенка было проведено по полису ОМС, стоимость же авиабилетов и трансфера на общую сумму около 45 тыс. рублей полностью покрыл страховой полис.

Приведенные нами примеры – лишь небольшая часть случаев, с которыми ежедневно обращаются застрахованные туристы с детьми. Опираясь на этот опыт, специалисты ассистанса дают следующие советы родителям, собирающимся взять с собой малышкой на отдых:

- Перед поездкой изучите особенности страны. Убедитесь, что вы знаете о потенциальных рисках и необходимых прививках. Не давайте ребенку незнакомую или подозрительную на вид еду и напитки.
- Обеспечьте гигиену. Часто мойте руки ребенку и избегайте употребления непроверенной воды и еды.
- Контролируйте активность. Следите за детьми на пляже, у бассейна и в других местах, где возможны травмы.
- Возьмите с собой аптечку, которая будет включать: жаропонижающие и обезболивающие средства, средства от аллергии (антигистаминные препараты), препараты от расстройства желудка и кишечника, пластыри, бинты и антисептики для обработки ран, средства от укусов насекомых.

Важно помнить, что туризм с маленькими детьми требует тщательной подготовки и внимательного отношения к вопросам здоровья и безопасности. Принятие мер предосторожности и наличие необходимых лекарств помогут избежать большинства проблем, а выбор правильного страхового полиса обеспечит вам уверенность и защиту в случае непредвиденных ситуаций, что позволит насладиться путешествием всей семьей.

БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ ПОЗДРАВЛЯЕТ ООО «СТРАХОВОЙ БРОКЕР “АВТОКАСКО ПЛЮС”» С 10-ЛЕТИЕМ СО ДНЯ ОБРАЗОВАНИЯ!

Пускай 10 лет на рынке для страхового брокера это и немного, но за эти годы «Страховой брокер “Автокасско ПЛЮС”» стал больше, сильнее, масштабнее!

Уверены, что профессиональный подход к делу, прекрасное знание страховых продуктов и отлаженная организация работы будут и в дальнейшем способствовать успешному развитию компании и помогут преодолеть любые трудности, возникающие на пути к следующему юбилею!

Желаем, чтобы новые идеи, новые проекты были успешно реализованы!

Команде «Автокасско ПЛЮС» – здоровья, энтузиазма, чтобы любимая работа приносила удовольствие и вдохновение!

27 июня 2024 г.

INSURANCE STRIKE – 2024

26-27 ИЮНЯ НА ТРАДИЦИОННОЙ СПОРТИВНОЙ ПЛОЩАДКЕ «BOWLING HAUS» БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ ПРОВЕЛА 12-Й ПО СЧЕТУ ТУРНИР СРЕДИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО БОУЛИНГУ «INSURANCE STRIKE – 2024». ЗА ПРАВО ОБЛАДАНИЯ ЗВАНИЕМ ЛУЧШИХ БОУЛЕРОВ БОРОЛИСЬ 20 КОМАНД, В ТОМ ЧИСЛЕ 14 СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, 5 БРОКЕРОВ И БЕЛОРУССКОЕ БЮРО ПО ТРАНСПОРТНОМУ СТРАХОВАНИЮ. СРЕДИ КОМАНД БЫЛИ И НОВИЧКИ, И ТЕ, КТО НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ УЧАСТВУЮТ В ТУРНИРЕ И ОТТАЧИВАЮТ СВОЕ МАСТЕРСТВО ВМЕСТЕ С КОЛЛЕГАМИ.



Правила проведения соревнований предусматривают 2 игры для каждой команды как в квалификационном туре, так и в финале. Женщины в каждой игре имеют гандикап +10 очков. Для удобства игры все команды были разделены на 2 группы по предварительной жеребьев-

ке, однако при определении финалистов учитывалась общая сумма набранных очков команд без привязки к группе.

Перед началом соревнований командам было дано время для разминки, чтобы настроиться на игровую лад, по-

добрать комфортный для бросков шар и адаптироваться к дорожке. Кстати, в этом году многие участники подошли к предстоящему турниру очень ответственно и начали тренироваться заранее, а также проводили в рамках компаний отборочные игры, чтобы



1-я группа	2-я группа
Белросстрах	ДСД-Страхование
СтраХЭкспертГрупп	Белгосстрах
Асоба	БелВЭБ Страхование
СитиБрокер	Евроинс
Ингосстрах	Белополис Плюс
Belarus Re	Промтрансинвест
TACK	Атлант-М
Белнефтестрах	Стравита
Белэксимгарант	КЕНТАВР
Имклива Иншуранс	БЮРО

определить лучших из лучших боулеров. Вне зависимости от игрового стажа все команды упорно шли к победной цели и поддерживали друг друга.

После первого дня соревнований по результатам отборочного тура десятка сильнейших финалистов выглядела следующим образом:

1. Асоба (1 033 очка)
2. Белнефестрах (1 032 очка)
3. TACK (1 032 очка)
4. Belarus Re (1 026 очков)
5. Промтрансинвест (987 очков)
6. Имклива Иншуранс (968 очков)
7. КЕНТАВР (967 очков)
8. Страховой брокер «Атлант-М» (928 очков)
9. Евроинс (923 очка)
10. БелВЭБ Страхование (881 очко)

В финале командам предстояло заново доказывать свое превосходство над соперниками, ведь итоги квалификационных игр учитываются лишь при определении лучшего игрока среди женщин и среди мужчин.

С общей суммой 1 144 очка (143 – средний командный результат) уверенно одержала победу команда ЗАСО «Белнефестрах».

Серебряным призером стал прошлогодний победитель турнира – команда ЗАСО «TACK». Ребята сыграли с результатом 1 063 очка (132,9 средний).

Тройку победителей замыкает яркая команда ЗАСО «Имклива Иншуранс», их общий итог – 1 051 очко (131,4 средний).

Лучший мужской результат у боулера из команды-победителя ЗАСО «Белнефестрах» **Александра Шейны** (319 очков), женский (да и в целом среди всех участников) – из команды СООО «Асоба» **Дарьи Шпильчук** (327 очков).

Победители получили кубки и медали от Белорусской ассоциации страховщиков, а также сертификаты на час бесплатной игры и клубные карты от «Bowling Haus». Утешительный приз в виде клубной карты был вручен и команде, занявшей последнее место в финале, – ЗАСО «Промтрансинвест».

Мы благодарим всех участников за прекрасную подготовку к турниру, спортивный азарт, позитив и отличное настроение! До встречи в следующем году!



1 место – Белнефестрах



2 место – TACK



3 место – Имклива Иншуранс



Дарья Шпильчук и Александр Шейна



Belarus Re



КЕНТАВР



Евроинс



БелВЗБ Страхование



Асоба



Атлант-М



Промтрансинвест



СтрахЭкспертГрупп



ДСД-Страхование



Белополис Плюс



Стравита



Ингосстрах



Белэксимгарант



Белорусское бюро по транспортному страхованию



Белгосстрах



СитиБрокер



Белросстрах

**СТРАХОВАНИЕ
в БЕЛАРУСИ**
апрель '2015

Belarus Insurance Journal



Подписка на IV квартал 2024 года

Тел./факс: +375 17 377-38-26

Подписка в любом отделении связи

Подписной индекс:

для ведомственной подписки 006792

для индивидуальной подписки 00679