

Страховой полис филиала – шанс на успех



Валентина Моторная, директор филиала «Белэксимгарант-Могилев»

Валентина Владимировна, расскажите, с чего начиналась история вашего филиала?

Скажу откровенно, что все началось с того, что нынешний генеральный директор Белэксимгаранта **Геннадий Антонович Мицкевич**... уговорил меня в 2004 году возглавить этот участок работы. И начали практически с нуля. Не было ни офиса, ни людей. Да и я смутно представляла объем работы и задачи, которые ставили перед филиалом. Сейчас – это команда из 83 человек, сотрудников и агентов, 14 пунктов продаж. Филиал занимает 12 % страхового рынка в регионе. А 2 место из семи в рейтинге страховых организаций Могилевской области по совокупности показателей красноречиво говорит о том, что нам реально удалось сделать.

Кстати, а какую должность Вы занимали до этого?

Всю свою трудовую деятельность я провела в сфере страхования. А отвечая на Ваш вопрос, являлась

За высокие показатели в работе, добросовестный труд и инициативу директор филиала «Белэксимгарант-Могилев» Валентина Моторная была награждена знаком Министерства финансов Республики Беларусь «Выдатнік фінансавай сістэмы».

директором Могилевского филиала страховой компании «Багач».

Не жалеете о том, что перешли в другую организацию?

Нисколько!

Хорошо. Вернемся к делам филиала. Экономика каждого региона Беларуси уникальна по-своему. Каким образом Вы выстраиваете работу на Могилевщине? Есть ли специфика в работе филиала?

Да, экономика Могилевского региона, конечно же, отличается от других. Предоставляя страховую защиту предприятиям-экспортерам, важно учитывать эту специфику, разрабатывать наиболее выгодную и приемлемую для всех сторон систему страховых инструментов. Здесь важную роль играет взаимодействие с местными органами власти, финансовыми институтами области. К примеру, проводимые региональные семинары, форумы, выставки позволяют налаживать тесные, долгосрочные контакты, которые в дальнейшем работают на благо субъектов хозяйствования области.

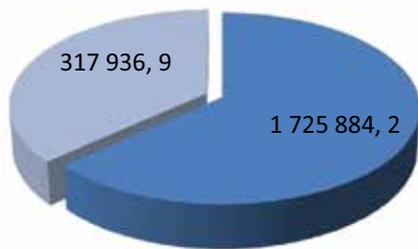
Белэксимгарант – страховая компания, созданная с целью поддержки и развития экспорта Беларуси. Страхование экспортных рисков – основной страховой продукт в портфеле компании. Как развивается этот вид страхования в Могилевской области?

Доля экспортного страхования в страховом портфеле филиала составляет порядка 50 %. Наши сотрудники (а это страховщики, аналитики, юристы) стараются оказывать не только многовекторную страховую поддержку. Мы помогаем нашим клиентам выстраивать выгодный алгоритм налаживания экспорта: от поиска наиболее оптимальных источников финансирования до оценки целесообразности сотрудничества с конкретными покупателями экспортной продукции. Здесь на нас работают профессионализм сотрудников, налаженное взаимодействие с коллегами из центрального офиса Белэксимгаранта, нашими зарубежными коллегами из Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций.

Сейчас предприятия стремятся наращивать экспорт и остро нуждаются в страховой поддержке. С кем филиал предпочитает работать: крупным или мелким бизнесом?

Со всеми, у нас нет предпочтений. Главное, чтобы все было понятно и прозрачно, чтобы валютная выручка в любом случае вернулась в страну. К примеру, в прошлом году мы активно работали с такими предприятиями, как: ОАО «Белшина», ОАО «Белорусский цементный завод», ОАО «Кричевцементношифер», ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Могилевлифтмаш», ОАО «Могилевский металлургический завод», ОАО «Моготекс», СЗАО «Серволюкс», ОАО «Лента», ОАО «БЗТДиА», ОАО «Бабушкина крынка» – управляющая компания «Могилевская молочная компания»

Сумма начисленных страховых взносов, BYN



■ по добровольным видам страхования прирост к 2016 году 189, 04%

■ по обязательным видам страхования прирост к 2016 году 109, 36%

«Бабушкина крынка», ОАО «Красный пищевик», РУП «Завод газетной бумаги», ОАО «Бумажная фабрика «Спартак», ОАО «Ольса» и другие.

Совместно с банками мы внедрили ряд эффективных механизмов экспортного финансирования: от непосредственного пополнения оборотных средств предприятий-экспортеров на инвестиционные цели, проведение модернизации производства, для увеличения экспорта продукции до кредитования нерезидентов – покупателей белорусской продукции и страхования экспортных контрактов. В том числе на поставку продукции таким контрагентам, как: АО «Евроцемент груп» (РФ), ООО «ИКЕА ТОРГ» (РФ), ООО «СМИТ-ЯРЦЕВО» (РФ), АО «Издательство «Просвещение» (РФ), *FB Stahlhandel GmbH* (Германия), *BM Plus, spol. s.r.o.* (Чехия) и многим другим. Также хочу отметить, что филиалом осуществлен экспорт услуг в Германию, Словакию, Испанию и др. Это подтверждает нашу конкурентоспособность и на внешних страховых рынках.

Какие еще виды страхования «Белэксимгарант-Могилев» предлагает предприятиям региона?

Различные. В нашем страховом портфеле порядка 50 страховых продуктов. К примеру, добровольное страхование медицинских расходов – продукт, предоставляющий застрахованным реальную возможность воспользоваться всеми достижениями современной медицины. По ДСМР мы работаем с отдельными клиентами более 5 лет, и этот кредит доверия получен благодаря слаженной работе сотрудников филиала с медучреждениями и индивидуальному подходу к каждому клиенту.

Кроме того, филиал обладает полным спектром страховых услуг для обеспечения комплексной защиты имущественных интересов наших партнеров (страхование имущества, транспорта, в том числе по договорам лизинга, грузов, страхование ответственности при осуществлении профессиональной деятельности и др.). Хочу подчеркнуть, что мы не зависим от одного вида страхования. Это позволяет нам работать стабильно. В результате, по итогам 1 квартала текущего года, филиал занял пятую часть страхового рынка области по добровольным видам страхования.

Каковы перспективы развития экспортного страхования в области?

На мой взгляд, среди перспективных механизмов финансирования просматривается экспортный факторинг (финансирование под уступку денежного требования). Сейчас уже начата активная работа по его реализации с несколькими предприятиями.

Кроме того, совместно с предприятиями и банками при поддержке центрального офиса нашей компании мы опробовали ряд финансовых механизмов, позволяющих значительно снизить издержки кредитного портфеля клиента. Здесь филиал предоставляет обеспечение по ряду активных банковских операций: инвестиционные кредиты и кредиты в текущую деятельность, аккредитивы, гарантии и т. д. Кроме того, практикуем проекты по эмиссии ценных бумаг с обеспечением в виде страхования риска неисполнения обязательств эмитентом, сделки купли-продажи. Так что мы с оптимизмом смотрим на свои перспективы. И это обоснованно.

Как складывается Ваш страховой портфель в текущем году? Ведь ситуация на страховом рынке не совсем радужная...

Непросто. Тем не менее, принятые нами обязательства коллектив старается выполнить в полном объеме. И не безрезультатно.

Что бы Вы сказали в завершение беседы читателям?

Впереди у нас много работы, которая потребует большой сплоченности и трудолюбия. Но я уверена, что даже самые сложные задачи нам по силам. Благодарим наших клиентов за доверие и поддержку.

Специальное разрешение (лицензия) Министерства финансов РБ №02200/13-00049 на право осуществления страховой деятельности. УНП 101421509. Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «БЕЛЭКСИМГАРАНТ»

