

# Eximgarant of Belarus

15 ЛЕТ

## Страховать – значит быть уверенным!



Геннадий Мицкевич, генеральный директор БРУПЭИС «Белэксимгарант»

**Геннадий Антонович, насколько я знаю, Вы являетесь одним из тех, кто стоял у истоков основания Белэксимгаранта. Чем было вызвано создание новой страховой организации, ведь «дочка» «Белгосстраха» – «Белгосвнешстрах», – правопреемником которого стал «Белэксимгарант», в то время являлся лидером по созданию национальной системы страхования внешнеторговых операций?**

Да, действительно, «Белгосвнешстрах» был важным государственным инструментом развития национального экспорта и сделал немало. Но в конце 1990-х годов организация в силу своего юридического статуса уже не могла в полном объеме защитить растущие внешнеторговые риски развивающейся экономики

В мае текущего года Белорусскому республиканскому унитарному предприятию экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» исполнилось 15 лет. По этому поводу редакция СвБ побеседовала с генеральным директором предприятия Геннадием Мицкевичем.

страны. Возникло много правовых нестыковок, противоречий, объективно были затруднены деловые контакты с зарубежными коллегами – национальными страховыми агентствами. К тому времени они были созданы в государствах Центральной и Восточной Европы, и, вступив в Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз), обеспечивали страховую защиту национальных экспортеров на общепринятых принципах. А мы находились как бы на обочине этих процессов. Данные факторы и обусловили необходимость коренных преобразований в системе экспортного страхования в Республике Беларусь. Решением Правительства «Белгосвнешстрах» был передан непосредственно в ведение Совета Министров и преобразован в самостоятельную страховую организацию – Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». Это было взвешенное и продуманное на перспективу решение, и я горжусь, что принимал непосредственное участие в его подготовке.

**И что, сразу дела пошли? Потянулись клиенты, увеличились поступления страховых премий, предприятие быстро стало узнаваемым и уважаемым?**

Надеюсь, вы спрашиваете без иронии?

**Конечно, вполне серьезно.**

Да, все это пришло, но далеко не сразу и одновременно, а после упор-

ной, порой изнурительной работы, как говорится, без выходов и проходных.

Изменение статуса предприятия, его функций потребовало, прежде всего, соответствующего структурного и кадрового обеспечения, разработки и принятия принципиально новой нормативной правовой базы его деятельности, особенно в сегменте страхования экспортных контрактов, выработки стиля поведения на рынке страховых услуг. Мы ведь стали универсальной организацией с приоритетом в страховании экспорта.

В связи с этим пришлось в сжатые сроки буквально «перелопатить» свою регламентную базу, а также законы и практику ряда зарубежных агентств, изучить принципы работы Бернского союза. Хочу особо отметить, что в этой работе мы получали очень эффективную поддержку буквально от всех органов государственного управления, куда только обращались, за что им большое спасибо. В результате «Белэксимгарант» за короткое время вышел на уровень нормативных документов, который отвечает запросам национальных экспортеров и в основном соотносится с законодательством наших зарубежных коллег. Ключевым здесь стал Указ Президента Республики Беларусь от 2006 года № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». Он вступил в силу с 1 января 2007 года. С этого времени начался качественно новый этап не только в развитии нашего предприятия, но и формировании новой

системы государственной поддержки экспорта.

Гладко ничего не шло, приходилось решать различные проблемы. Главная из них – как донести до будущих клиентов идею экспортного страхования с поддержкой государства, разъяснить ее суть и выгоду для экспортеров. На каждом шагу приходилось преодолевать негативное отношение к страховщику, которое у нас сидит в ментальности, пожалуй, до сих пор. С этой целью мы проводили сотни семинаров, посещали по несколько раз все экспортные предприятия, писали наши предложения и встречались с директорами, менеджерами по продажам, развернули рекламную кампанию. Подчеркну, что эта работа проводилась при тесной поддержке министерств, ведомств, местных органов власти и управления. Ведется она и сейчас.

Постепенно пришли и результаты. С 2007 года и по настоящее время Белэксимгарантом заключено около 50 тыс. договоров страхования экспортных рисков, а сумма страхового покрытия экспорта товаров достигла более 4,3 млрд долларов США. География страховой поддержки экспорта увеличилась в разы и охватывает сейчас уже 57 стран. За этот период нашими услугами воспользовались несколько сотен предприятий, а многие системообразующие экспортеры стали постоянными клиентами. Мы дорожим ими. «Белэксимгарант» сегодня – это узнаваемый известный бренд не только в нашей стране, но и среди зарубежных страховых агентств, имеющих устойчивый рейтинг развития.

**Геннадий Антонович, «Белэксимгарант» развивается как универсальная страховая организация, предлагая клиентам более 50 страховых продуктов. Не обременителен ли такой большой портфель и не мешает ли это более динамичному наращиванию объемов экспортного страхования?**

Интересный вопрос. Зачастую мы слышим его от представителей рейтинговых агентств, которые по-

сещают наше предприятие. Практика Белэксимгаранта показывает, что не мешает, а в условиях снижения объемов несырьевого экспорта – мешать не может в принципе. Наоборот. Такая модель развития предприятия дает возможность работать стабильно, обеспечивать постоянную занятость специалистов, создает здоровую конкурентную среду на внутреннем рынке страхования, предоставляет возможность работать с клиентами комплексно, т.е. обеспечивать страхование не только специфических экспортных проектов, но и целого ряда сопутствующих рисков. В первую очередь, это выгодно нашим клиентам.

И еще один аспект. Обладая разнообразным набором страховых продуктов и определенным уровнем авторитета и известности среди зарубежных экспортных кредитных агентств, мы можем участвовать в страховании целой линейки рисков при реализации иностранных инвестиционных проектов в Беларуси. Такой реальный опыт уже у нас есть – это страхование строительно-монтажных рисков при возведении Белорусской АЭС, ряда проектов дорожно-транспортной инфраструктуры, а также некоторых производственных и социальных объектов в Минске.

**Хорошо. При такой универсальности предприятия кто составляет его трудовой коллектив?**

Когда мне задают подобный вопрос, то непременно вспоминаются слова Маргарет Тэтчер, которая однажды заметила, что если хочешь, чтобы что-то было сказано – попроси об этом мужчину, если хочешь, чтобы что-то было сделано – попроси женщину. Конечно, эти слова не имеют прямого отношения к работающим в компании мужчинам. Они и слова говорят, и работу делают. Но факт остается фактом: женщины составляют более 70 % коллектива. Сегодня в компании работает 593 человека, а 15 лет назад наш коллектив начинался с 23 специалистов.

Работа с кадрами – это непрерывный и достаточно сложный процесс. Мы ввели аттестацию работников, индивидуальные собеседования. Специалисты проходят постоянное

повышение квалификации в учреждениях Министерства финансов, на корпоративных семинарах. В последнее время ряд специалистов, занимающихся экспортным страхованием, прошли стажировку в *SACE* (Италия), *Euler Hermes* и *PricewaterhouseCoopers* (Германия). Широко используем меры морального и материального поощрения работников.

Сегодня коллектив составляют высокопрофессиональные специалисты, сплоченные корпоративным духом. Но проблемы есть, и над их разрешением мы системно трудимся.

**Геннадий Антонович, а каким Вам видится «Белэксимгарант» в будущем, спустя, например, 15 лет?**

Делать прогноз на такой период – большой риск. Предсказать с высокой долей вероятности сегодня могу только то, что через 15 лет я уже буду пенсионером.

Что же касается предприятия, то оно станет более креативным, с ребрендингом, отвечающим новому времени. Наверняка это будет мощное экспортно-импортное агентство, которое займет место в числе лидеров на национальном страховом рынке и станет еще более авторитетным среди клиентов и коллег по Бернскому союзу. Его сотрудники будут обеспечены хорошим социальным пакетом и адекватным вложенному труду вознаграждением. Но все это произойдет при динамичном развитии национальной экономики и когда каждый из нас поймет, что процесс страхования – не от страха, что это реальный источник уверенности, отношения высокой добросовестности между клиентом и страховщиком.

В заключение я хотел бы поблагодарить наших клиентов, партнеров, коллег за сотрудничество, доверие, понимание и поздравления с 15-летием. Спасибо! ■

Специальное разрешение  
(лицензия) Министерства финансов РБ  
№02200/13-00049 действительно по  
23.04.2018 г. УНП 101421509.  
Белорусское республиканское унитарное  
предприятие экспортно-импортного страхования «БЕЛЭКСИМГАРАНТ»