

Редакция «СвБ» продолжает свои путешествия по Гомельскому региону и традиционно представляет нашим читателям диалоги с руководителями областных подразделений страховщиков. Сегодня с нами – директор филиала «Белэксимгарант-Гомель» **Денис Насеко**.

Новые горизонты



Денис Насеко, директор филиала «Белэксимгарант-Гомель»

Денис Григорьевич, начнем, наверное, с истории создания филиала, его сегодняшнего места на страховом рынке Гомельской области.

Филиал «Белэксимгарант-Гомель» был образован в 2003 году, через два года после создания Белорусского республиканского унитарного предприятия «Белэксимгарант». Тогда в филиале работало всего 4 человека, на сегодняшний день по штатному расписанию в филиале числится уже 54 человека.

Поскольку «Белэксимгарант» – универсальный страховщик, предлагающий своим клиентам традиционные классические виды страхования, стратегической целью нашей компании является развитие и укрепление экспортного потенциала, в т. ч. Гомельской области, посредством инструментов национальной системы

стимулирования экспорта. В то же время, страхование финансовых и предпринимательских рисков также является одним из основных и немаловажных показателей в деятельности филиала.

По итогам 2018 года и по состоянию на текущую дату на страховом рынке Гомельской области филиал занимает 4 место по показателю объема всех видов страховых взносов среди иных 10 страховых организаций, осуществляющих деятельность на территории области.

Какие целевые ориентиры поставлены перед филиалом на ближайшее время, что планируете достичь до конца текущего, 2019 года и чего ожидаете от развития ситуации на рынке в целом?

Развитие филиала, как и всей компании в целом, тесно увязано с Республиканской программой развития страховой деятельности на 2016–2020 годы, утвержденной 15.11.2016 г. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 922. До конца текущего года перед филиалом поставлены достаточно амбициозные задачи, которые в случае отсутствия непредвиденных ситуаций с большой долей вероятности будут выполнены.

Конечно, на деле все гораздо сложнее, чем на словах. Структура страхового портфеля филиала, по сути, есть отражение специфики Гомельского региона, который является одним из самых индустриальных в республике. В 2018 году было произведено промышленной продукции на сумму 22,7 млрд рублей, или 11,1 млрд долларов США, что составля-

ет более 20 % объема промышленного производства республики. При этом, являясь государственной страховой организацией, мы, в первую очередь, оказываем поддержку нашим промышленным гигантам – как в рамках Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», так и в части страхования предпринимательских и финансовых рисков: удельный вес добровольных видов страхования в филиале составляет более 79,0 %, из них страхование финансовых, предпринимательских и экспортных рисков – более 80,0 %.

Развитие страхования в каждом отдельном регионе, как и в стране в целом, напрямую зависит от складывающейся экономической ситуации, которую я бы сегодня с осторожностью охарактеризовал как стабильную. При этом конкуренция со стороны присутствующих на рынке страховых компаний с каждым днем усиливается, что, собственно, и является драйвером развития отрасли. Сегодня все постепенно и уверенно уходят в *digital* и новые технологии. Завтра лидирующие позиции будут занимать те, кто сегодня внедряет передовой опыт и предлагает наиболее комфортные условия обслуживания как корпоративным клиентам посредством *online*-страхования, так и розничным клиентам при помощи мобильных приложений.

Какие точки роста и потенциально привлекательные сегменты рынка в целом Вы видите на 2020 год?

Сегодня это, безусловно, добровольные виды страхования в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ). Крупные корпоративные клиенты уже давно по тем



или иным направлениям являются нашими клиентами. В то время как представители МСБ относительно недавно и в полной мере начали пользоваться услугами добровольного страхования. Наш филиал не только предлагает комплексную страховую поддержку, но и активно развивает новое направление в страховании экспортных рисков – страхование международного факторинга. Посредством данного инструмента белорусские предприятия имеют возможность не только нарастить объемы экспорта, но и значительно снизить финансовые издержки, связанные с привлечением заемного капитала, а также закрыть внешнеторговую сделку/внешнюю дебиторскую задолженность после дисконтирования ее банком.

Так, за 2018 год филиалом «Белэксимгарант-Гомель» было заключено 34 договора страхования международной факторинга, а за 10 месяцев 2019 года уже 569 договоров.

Какие виды страхования, на Ваш взгляд, сегодня являются убыточными для страховщиков? Что нужно поменять в таком случае в подходах?

Актуальный вопрос. На мой взгляд, на сегодняшний день наибольшую тенденцию к этому имеет добровольное медицинское страхование (ДМС). Основная сложность в данном направлении – ценовой демпинг. Большинство

крупных корпоративных клиентов при объявлении тендера по ДМС во главу угла ставят стоимость страхового полиса, чем и пользуются некоторые страховые компании, предлагая заведомо убыточные тарифы. В итоге страхователи, выигрывая в цене, проигрывают во всем остальном: в качестве обслуживания, наполняемости страховой программы, в возможности воспользоваться необходимыми, а зачастую и базисными услугами. Но и это еще не все, складывается парадоксальная ситуация, в которой не выигрывает никто из страховщиков. Те, кто проиграл тендер – лишились страховых взносов и клиентской базы, те, кто заключил договор по заведомо убыточным тарифам – генерируют убытки по договору как минимум на один год. Что нужно поменять, чтобы разрешить складывающуюся ситуацию? Единственное рациональное и экономически правильное решение – общими усилиями направить развитие этого сегмента в цивилизованное русло. И здесь не надо ничего изобретать – достаточно посмотреть, как это работает в странах ЕС или США. Другой, вариант: административным решением поставить всех страховщиков в одинаковые условия, не позволяющие заключать новые договоры ДМС с отрицательной рентабельностью по итогам года.

Каково это – быть руководителем филиала крупнейшей страховой организации?

В первую очередь, это ответственность – за финансовые результаты деятельности филиала, за коллектив. При этом на филиал возложена задача укрепления и развития экспортного потенциала Гомельской области. В этой связи мы стараемся быть в постоянном контакте с руководством всех уровней власти Гомельской области, принимаем участие в мероприятиях такого формата, сотрудничаем с организациями и предприятиями нашего региона.

В то же время, страховой рынок сегодня переживает изменения. Скорее всего, завтра он не станет концептуально другим, но с приходом новых технологий и внедрением передового опыта, будут меняться подходы в решении поставленных задач. Поэтому делать упор на собственный потенциал развития – финансовый и человеческий – на мой взгляд, это и есть путь к успеху сегодня. Мне очень нравится наш коллектив. Очень важно, когда подбираются люди, которые переживают и болеют за свое дело, за его конечный результат. К слову, в текущем году филиал «Белэксимгарант-Гомель» впервые занял первое командное место в республиканской спартакиаде «Белэксимгарант» и, пользуясь возможностью, хочу еще раз высказать слова благодарности всему коллективу за сплоченность и самоотдачу.

Что больше всего цените в сотрудниках и по каким качествам их подбираете?

Каждый человек – сотрудник, специалист, агент – индивидуален. Мое глубокое убеждение, нет шаблона универсального и, тем более, идеального сотрудника. Кто-то чересчур эмоционален и импульсивен, кто-то, наоборот, более флегматичен, кому-то нравится общение с людьми, а кто-то больше ладит с цифрами и документами. Каждый из них важен и при правильной мотивации и нахождении «на своем месте» может и должен вносить вклад в общее дело, будь то привлечение или обслуживание корпоративных клиентов, продажа и сопровождение розничных услуг, ДМС или андеррайтинг финансовых и экспортных рисков. Талантливым во всем быть невозможно. Но талант можно вырастить и развить. При одном условии – желании работать и

стремлении развиваться. Это и есть главное, на мой взгляд, качество, которым должен обладать сотрудник «Белэксимгаранта».

Ваши пожелания своим коллегам в канун Дня страховых работников.

Разрешите от лица филиала «Белэксимгарант-Гомель» поздравить

всех участников страхового рынка Республики Беларусь с профессиональным праздником – Днем страховых работников! Высказать слова огромного уважения всем нашим коллегам и партнерам. Наша работа дает людям уверенность и спокойствие в завтрашнем дне, а это – неотъемлемая часть успешного бизнеса и семейного счастья!

С праздником! Желаем процветания, стабильного роста и профессиональных успехов! ■

*Специальное разрешение (лицензия) Министерства финансов РБ № 02200/13-00049, УНП 101421509
Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»*

Беларусь & Мир

Дан старт работе по внедрению электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ

26 ноября 2019 года на базе Центра повышения квалификации руководящих работников и специалистов Министерства финансов Республики Беларусь состоялось совещание рабочей группы по проработке внедрения электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ. Инициатором выступил Департамент страхового рынка Центрального банка Российской Федерации. Совещание рабочей группы было проведено посредством видеоконференцсвязи.

В совещании приняли участие представители Российской Федерации, Республики Армения, Республики Таджикистан, Республики Казахстан. От Республики Беларусь – специалисты Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь, страховых организаций, Белорусского бюро по транспортному страхованию, Белорусской ассоциации страховщиков.



Повестка совещания рабочей группы по проработке внедрения электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ включала три вопроса:

- о согласовании задач и функций рабочей группы по проработке внедрения электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ;
- о согласовании проекта Положения о рабочей группе;
- о согласовании кандидатуры руководителя рабочей группы.

Обсуждался вопрос создания единой информационной базы.

Оживленная дискуссия развернулась вокруг проработки механизмов борьбы со страховым мошенничеством, в том числе трансграничным, в рамках электронного урегулирования убытков в автостраховании.

В результате дискуссии принято решение о доработке проекта Положения о рабочей группе по проработке внедрения электронного урегулирования убытков в автостраховании в государствах – участниках СНГ с учетом высказанных предложений.

В качестве координатора по доработке Положения о рабочей группе единогласно поддержана кандидатура **Журавлева Всеволода Николаевича**, заместителя начальника отдела регулирования имущественного страхования Управления регулирования деятельности на рынке страхования Департамента страхового рынка Банка России. ■