

Собственная сбытовая сеть высокоэффективна и выигрывает у других каналов по таким параметрам, как легкая управляемость, стабильность и лояльность клиентской базы, затрагивает наименьшие операционные риски.

По результатам 2020 года на агентский канал приходится 83 % новых договоров страхования и 75 % поступлений «новых» страховых взносов.

В то же время с развитием на предприятии онлайн-продаж перспективным каналом продвижения услуг в 2021 году может стать банковский канал.

**Какие новые продукты и решения планируются к запуску в 2021–2022 годах? На кого они ориентированы? Чему будет уделено особое внимание в работе компании в 2021 году?**

В 2021–2022 годах «Стравита» планирует разработать и внедрить

варианты программ страхования с элементами добровольного страхования медицинских расходов и «коробочные» программы страхования для населения. Особое внимание будет уделено развитию онлайн-продаж.

**Какие бы технологии и цифровые сервисы активно ни продвигались в финансовом секторе, для продуктов страхования жизни наиболее предпочтительный способ общения с клиентом – живая беседа с менеджером. Как страховщикам жизни разрешить этот конфликт тенденций?**

Мы не видим конфликта между цифровыми технологиями и живым общением. Современные возможности цифровых технологий позволили изменить и расширить круг потенциальных пользователей страховых услуг, сократить время на обслуживание и расстояние между страховщиком и клиентом.

**Каковы перспективы корпоративного страхования жизни? Какие стимулы, по Вашему мнению, требуются этому направлению?**

Уровень проникновения программ корпоративного страхования жизни на страховом рынке недостаточен. Вместе с тем развитие данного направления является важным как для страховых организаций, так и для субъектов хозяйствования. На сегодня созданы и ежегодно совершенствуются стимулирующие механизмы для заключения договоров корпоративного накопительного страхования, в том числе льготная система налогообложения.

Дополнительным стимулом в развитии этого сектора может стать внедрение программы солидарного пенсионного страхования в Республике Беларусь.

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

Беларусь & Мир

## «Белэксимгарант» принял участие в заседании Белорусско-Узбекского делового совета

2-6 марта 2021 в г. Ташкент (Республика Узбекистан) состоялось первое заседание Белорусско-Узбекского делового совета, в котором принял участие «Белэксимгарант».

На заседании были рассмотрены перспективные направления белорусско-узбекского торгово-экономического сотрудничества, возможности повышения эффективности взаимодействия деловых кругов. Белорусские участники ознакомились с проектами узбекских компаний в сфере сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Заместитель генерального директора «Белэксимгарант» **Александр Тимошишин** представил участникам заседания презентацию о механизмах финансирования иностранных покупателей, приобретающих белорусскую продукцию, предусмотренных Указом Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 №534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг).

Также «Белэксимгарант» совместно с ОАО «МАЗ» и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» провели ряд встреч с банками и лизинговыми компаниями Республики Узбекистан по вопросу поставок белорусской техники с применением финансовых инструментов.

