НА АБАРОНЕ ЭКСПАРТУ ПРЫДЗВІННЯ

Карэспандэнты «Звязды» размаўляюць з дырэктарам Віцебскага філіяла Беларускага рэспубліканскага ўнітарнага прадпрыемства экспартна-імпартнага страхавання «Белэксімгарант» Наталляй ПАПЯЛЁНАК. Дарэчы, за 2020 год філіял «Белэксімгарант-Віцебск» умацаваў свае пазіцыі ў рэгіёне і заняў трэцяе месца сярод іншых страхавых кампаній.

Дырэктар Наталля ПАПЯЛЁНАК.

— Пракаментуйце, калі ласка, названую вамі лічбу: «Пералік страхавых прадуктаў для юрыдычных асоб вельмі вялікі і налічвае больш за 60 відаў».

— Адразу важна памятаць, што «Белэксімгарант» з'яўляецца ўніверсальнай страхавой кампаніяй са 100-працэнтнай доляй дзяржавы. І мы яе пазіцыянуем менавіта як універсальную, нягледзячы на тое, што ў нас ёсць сваё прыярытэтнае поле дзейнасці. У чым універсальнасць? «Белэксімгарант» аказвае практычна ўвесь спектр страхавых паслуг, патрэбных у сваёй большасці карпаратыўнаму бізнесу. Гэта як так званая класіка страхавання — маёмасці, транспарту, грузаў, адказнасці перавозчыка і гэтак далей — так і асабістае страхаванне, у тым ліку медыцынскае (напрыклад, пакрыццё расходаў прадпрыемстваў і арганізацый на ахову здароўя членаў калектыву, страхаванне тых, хто выязджае за мяжу). Але асаблівасцю Белэксімгаранта з'яўляецца тое, што мы можам страхаваць усе віды прадпрымальніцкіх рызык. Наш прыярытэтны напрамак — страхаванне экспартных рызык з падтрымкай дзяржавы. Калі юрыдычная асоба мае кантракты — знешнеэканамічныя ці ўнутраныя, якія заключаюцца на ўмовах адтэрміноўкі плацяжу, то можа звярнуцца да нас, і мы падбяром страхавы прадукт, які будзе мінімізаваць рызыку неаплаты і не толькі.

— Што маецца на ўвазе пад абавязковым страхаваннем?

— Страхаванне грамадзянскай адказнасці ўладальнікаў транспартных сродкаў. А яшчэ сертыфікат «Зялёная карта», поліс пагранічнага страхавання, абавязковае медыцынскае страхаванне для фізічных асоб, якія ўязджаюць на тэрыторыю Рэспублікі Беларусь. Адказнасць перавозчыкаў перад пасажырамі і адказнасць пры перавозцы небяспечных грузаў. Паслугі гэтыя карыстаюцца вялікім попытам. На тэрыторыі вобласці даволі працяглая граніца з Расійскай Федэрацыяй, ёсць мяжа з Еўрапейскім саюзам, і на пагранпунктах і аўтапераходах працуюць нашы пункты продажу.

«Белэксімгарант» прапануе самыя разнастайныя віды страхавання для фізічных асоб. Гэта страхаванне маёмасці, транспарту, медыцынская страхоўка для тых, хто выязджае за мяжу.

Ва ўмовах пандэміі працаваць стала больш складана. Сур'ёзна зменшыліся, а потым і наогул зваліся да нуля аб'ёмы абавязковага страхавання на пагранпераходах, калі быў абмежаваны транспартны рух і пасажырапаток. Не працуе турыстычны бізнес, і нашы страты таксама адчувальныя.

ЯШЧЭ РАЗ ПРА «САЛОМКУ» ДЛЯ ЭКСПАРЦЁРА

— Больш падрабязна хачу спыніцца на прыярытэтным кірунку — страхаванні экспарных і фінансавых рызык, — працягвае Наталля Аляксандраўна. — Бо наш карпаратыўны бізнес у ходзе гаспадарчай дзейнасці сутыкаецца з даволі шырокім спектрам небяспек. І гэтай праблематыкай мы, як структурнае падраздзяленне Белэксімгаранта, у сваім рэгіёне займаемся ўшчыльную. Пад выкананне гэтых задач скіравана структура нашага філіяла. У нас ёсць паўнавартасныя аддзелы абавязковага, добраахвотнага медыцынскага страхавання і самастойны аддзел па страхаванні экспартных і прадпрымальніцкіх рызык. Штогод распрацоўваем новыя страхавыя прадукты, бо ўсё цячэ, усё мяняецца, і патрэбна паспяваць — інакш не зможам называць сябе сучаснай страхавой кампаніяй.

— Але экспартныя рызыкі складаюцца з палітычных і камерцыйных...

— Міністэрства замежных спраў вядзе спецыяльную градуіроўку, дзе замежныя краіны падзяляюцца па ўзроўні палітычнай рызыкі. Тут усё зразумела. Тым больш што наш экспарт ідзе ў значнай ступені на тэрыторыю Расійскай Федэрацыі і ў краіны Еўрасаюза, якія таксама «навідавоку», у рэспубліки былога Савецкага Саюза.

Больш складана ацаніць камерцыйную рызыку пры пастаўках прадукцыі ці паслуг за мяжу. І размова ідзе пра комплексны андэррайтынг праекта. Гэта значыць, аналіз не толькі кантракта, усіх яго складнікаў, прыведзеных лічбаў і разлікаў, але і знаёмства, наколькі гэта магчыма, з тымі людзьмі, канкрэтнымі асобамі, якія стаяць за дакументам, з дзелавой рэпутацыяй заснавальнікаў і кіраўнікоў фірмы-контрагента.

Ажыццяўляецца аналіз з дапамогай замежных агенцтваў, якія з'яўляюцца нашымі дзелавымі партнёрамі як і ў Расійскай Федэрацыі, так і ў далёкім замежжы. Такая камунікацыя зводзіцца не толькі да атрымання пісьмовых крэдытных справаздач таго ці іншага контрагента — за ёй часта стаяць і асабістыя кантакты супрацоўнікаў страхавых арганізацый, якія знаёмыя паміж сабой. Мне таксама тэлефануюць замежныя калегі і цікавяцца рэзідэнтамі свабоднай эканамічнай зоны «Віцебск»: як яны працуюць, ці можна ім давяраць. Бо за любым кантрактам, як правіла, стаяць вялікія грошы — дзяржаўныя ці карпаратыўныя, і даведацца пра дзелавую рэпутацыю атрымальніка тавараў ці паслуг, параіцца ніколі не лішне. Так жа дзейнічаем і мы, што дае свой эфект.

МАХЛЯРЫ ПРАЦУЮЦЬ ПРАФЕСІЙНА

— Экспарцёр атрымлівае страхавое пакрыццё ад вас. А як вы вяртаеце свае сродкі?

— Гэта таксама адзін са складнікаў нашай работы. На папярэдніх этапах юрысты кампаніі вывучаюць праект. Не будзе перабольшаннем сказаць, што мы лічым важным усебакова адшліфаваць знешнегандлёвы кантракт: нешта дабавіць, а нешта і памяняць, каб мінімізаваць рызыкі экспарцёра, а пры наступленні страхавога выпадку — нашы. І 90 працэнтаў

страт, якія былі заяўлены ў філіял і выплачаны, вернуты ў Рэспубліку Беларусь. Па астатніх працягваем працаваць.

— Ці было ў вашай практыцы такое, каб узгодненыя, у тым ліку і з вамі, экспартныя кантракты разрываліся? Што ў гэтым выпадку са страхаваннем страт?

— Нам не даводзілася выплачваць страхавое пакрыццё ў падобных выпадках, а вось махлярскія схемы сустракаліся. Махляры ў гэтым выпадку робяць усё так, што западозрыць іх складана, яны прафесіяналы ў сваёй цёмнай справе. Параўнальна нядаўна мы сустрэліся з сітуацыяй, калі на экспарцёра, які даўно карыстаецца паслугамі Белэксімгаранта, выйшла быццам амерыканская кампанія і праз электронныя перапіскі пачала весці дыялог пра заключэнне дагавора на пастаўку прадукцыі на значную суму. Яны сабралі дастаткова ёмісты партфель дакументаў, дзе прычапіцца не было да чаго. Мы вывучалі і сайт кампаніі, і пункт разгрузкі — пастаўляцца павінна была падукцыя для будаўніцтва. Звярнулі ўвагу, што адсутнічае канчатковы адрас пастаўкі. Пачалі аналізаваць сацыяльныя сеткі — зыходзілі з таго, што ў буйных кампаній ёсць свае старонкі. Напісалі з ведама нашага экспарцёра праз «Фэйсбук» пісьмо ў гэтую кампанію і папрасілі пацвердзіць факт будаўніцтва і некаторую іншую базавую, скажам так, інфармацыю. За выхадныя дні, пакуль чакалі адказ, самі знайшлі ў электронным адрасе фірмы-атрымальніка лішні знак, лішнюю літару на лацініцы, што насцярожыла. А тут прыходзіць і адказ на наш зварот праз сацыяльныя сеткі, што ніякага кантракта яны з беларусамі не заключалі і не збіраліся. Мы ўсё гэта паведамілі нашаму экспарцёру і прадухілілі велізарную пастаўку махлярам за акіян. Тэхнічны прагрэс дае шырокі спектр камунікацый, і варта імі карыстацца.

— Ці здараецца страхаваць беларускія інвестыцыі за мяжой?

— У нас ёсць менавіта такі прадукт — страхаванне айчынных інвестыцый за мяжой. Дарэчы сказаць, мы адпрацоўвалі нават праект інвесціравання будаўніцтва завода ва Угандзе. У рэшце рэшт нешта там не «зраслося», але мы атрымалі для сябе карысны вопыт. Так што запрашаем інвестараў звяртацца.

У дружным калектыве працуюць вядучы спецыяліст Святлана ЗАХАРАНКАВА, вядучы юрысконсульт Мікалай ПАЧЭПКА, начальнік аддзела Андрэй ШУДЗЕЛЬ, вядучы спецыяліст Кацярына КАЛІНІЧЭНКА, спецыяліст Альбіна АРНТ, начальнік аддзела Фелікс МАЛАЧКОЎ, вядучы спецыяліст Анастасія ЖОЛУДЗЕВА, вядучы спецыяліст Ірына БАШЧАНКА.

Вядучы спецыяліст Вікторыя ДАДЗЕРКІНА і намеснік начальніка аддзела Юрый ПАВЯДАЙЛА.

КАЛІ КЛІЕНТЫ — БАНКІ

— Наколькі ўсебакова развіваецца ваша супрацоўніцтва з банкамі, Наталля Аляксандраўна?

— Банкі страхуюць у нас рызыкі невяртання крэдытаў, выдадзеных як на рэалізацыю інвестыцыйных праектаў, так і на бягучую дзейнасць. Калі ў прадпрыемства не хапае забеспячэння поўнасцю альбо часткова, тады ўважліва вывучаецца дзейнасць прадпрыемства, у тым ліку і намі. Бо мы рызыкуем, а падтрымаць вытворцу праз банк трэба. Так што наша суполка з банкамі — на карысць рэальнаму сектару, які імкнецца развівацца.

Страхуем банкаўскія гарантыі, калі банк дае сваё абавязацельства кліенту, які не можа забяспечыць цалкам або частку, і банк звяртаецца да нас. У выніку неабходнасці, калі палічым здзелку рызыкоўнай, з дапамогай цэнтральнага апарата выкарыстоўваем практыку перастрахавання.

— А калі размова ідзе пра страхаванне банкаўскага крэдыту замежнаму пакупніку?

— Займаемся і страхаваннем рызыкі невяртання крэдыту, выдадзенага пакупніку айчыннай прадукцыі, нерэзідэнту. Гэты наш прадукт рэалізуецца праз ААТ «Банк развіцця Рэспублікі Беларусь», з якім мы ў гэтым кірунку шчыльна працуем. І прадукт карыстаецца дастаткова вялікім попытам.

Нашы правілы страхавання фінансавых рызык наогул даволі ёмістыя, уключаюць у сябе практычна ўсе фінансавыя рызыкі, якія могуць узнікнуць, у тым ліку і пры фінансаванні экспарту. Кароткатэрміновае фінансаванне — міжнародны факторынг — займае недзе трэць у сегменце экспартнага страхавання. І зараз, згодна са зменамі ва Указ № 534, з'явіцца такі прадукт, як крэдыт рэзідэнту, гэта значыць, вытворцу айчыннай прадукцыі, для далейшай яе рэалізацыі на экспарт. Фінансаванне экспарту ў рамках указа карыстаецца попытам як у дзяржаўнага сектара, так і ў прадпрыемстваў прыватнай формы ўласнасці. Фінансуюць банкі пад нашу страхоўку, прыярытэтнае права на якую зноў жа прапісана ва ўказе.

— Дарэчы, у вас было першае на тэрыторыі вобласці страхаванне міжнароднага факторынгу...

— Я вас крыху папраўлю: першае ў рэспубліцы. Здзелка так сама была праведзена сумесна з Белінвестбанкам. Гэта наватарскі прадукт, і пасля таго, як мы яго рэалізавалі, ён даволі шырока ўвайшоў ва ўжытак Белэксімгаранта, заняў дастаткова вялікую нішу.

— Ці прымаеце вы ўдзел у будаўніцтве завода белай бляхі на Віцебшчыне?

— Завод — буйны віп-кліент Белэксімгаранта, у яго ўзвядзенні прымае ўдзел перш за ўсё наша галаўная арганізацыя, прычым вельмі актыўна. Будоўля сапраўды маштабная, калі ведаць той аб'ём работ, які трэба будзе выканаць. Завод дасць штуршок для далейшага развіцця і горада Міёры, і ўсяго рэгіёна. Удзельнічаем і мы, страхуем будаўніча-мантажныя рызыкі.

ЯК ЖОНКА СПУСТОШЫЛА ФІРМУ

— Ёсць прадпрыемствы-рэзідэнты свабоднай эканамічнай зоны «Віцебск» з доляй замежнага капіталу, якія страхуюць абсалютна ўсё, нават рызыку ўзнікнення страт у сувязі з вымушаным прастоем вытворчасці. Дэманструюць такі вось падыход. Гэта тая самая «саломка», якую яны сабе падсцілаюць. Ажыццяўляецца поўная страхавая абарона ўсяго бізнесу, і гэта правільна. Асабіста мне вельмі трывожна, што даволі часта неапраўдана эканомяць на такой «саломцы» прадстаўнікі дзяржаўнага сектара эканомікі. Яны часцей за ўсё і нарываюцца на непрыемнасці. Асноўныя страхавыя выпадкі ў нас былі якраз на прадпрыемствах з доляй дзяржавы. Якія ў свой час на нашы прапановы застрахаваць экспартную здзелку адказвалі, што давяраюць атрымальнікам тавараў, бо гэта іх пастаянныя кліенты. Даўно пара зразумець, што такая аргументацыя ва ўмовах рынкавай эканомікі не працуе.

Прывяду ўсяго адзін прыклад, калі адбылася звычайная, здавалася б, жыццёвая сітуацыя. Ва ўласніка расійскай кампаніі з суседняга Смаленска, у якога былі ўстойлівыя сувязі з нашым вытворцам і існаваў абсалютны ўзаемны давер, адбыўся шлюбаразводны працэс. Падчас судовага разбіральніцтва былі арыштаваны ўсе рахункі, базы і склады, замарожаны актывы. У выніку бізнес пайшоў наперакасяк, а патрэбна яшчэ было плаціць падаткі, зарплату, плюс арэнда і гэтак далей. З беларусамі ён разлічыцца не змог, і нам давялося кампенсаваць яго віцебскаму «сябру» страхавое пакрыццё. Калі б наш кліент не быў застрахаваны, увесь цяжар лёг бы на яго плечы.

Я ўжо адзначала, што нам атрымліваецца спаганяць фактычна ўсю валютную выручку. Хоць працэс гэта доўгатэрміновы, асабліва калі ўлічваць розніцу ў заканадаўстве краін, часта вялікія тэрыторыі і адлегласці паміж імі. Як правіла, мы разумеем адзін аднаго з замежнымі контрагентамі, бо вядзецца прафесійная размова, і ўсё заканчваецца мірным шляхам. У рэдкіх іншых выпадках мы ўмеем адстойваць свае інтарэсы і правы нашых кліентаў.

А ў прыватным сектары, які ахвотна страхуе свае знешнеэканамічныя рызыкі, страхавыя выпадкі здараюцца рэдка.

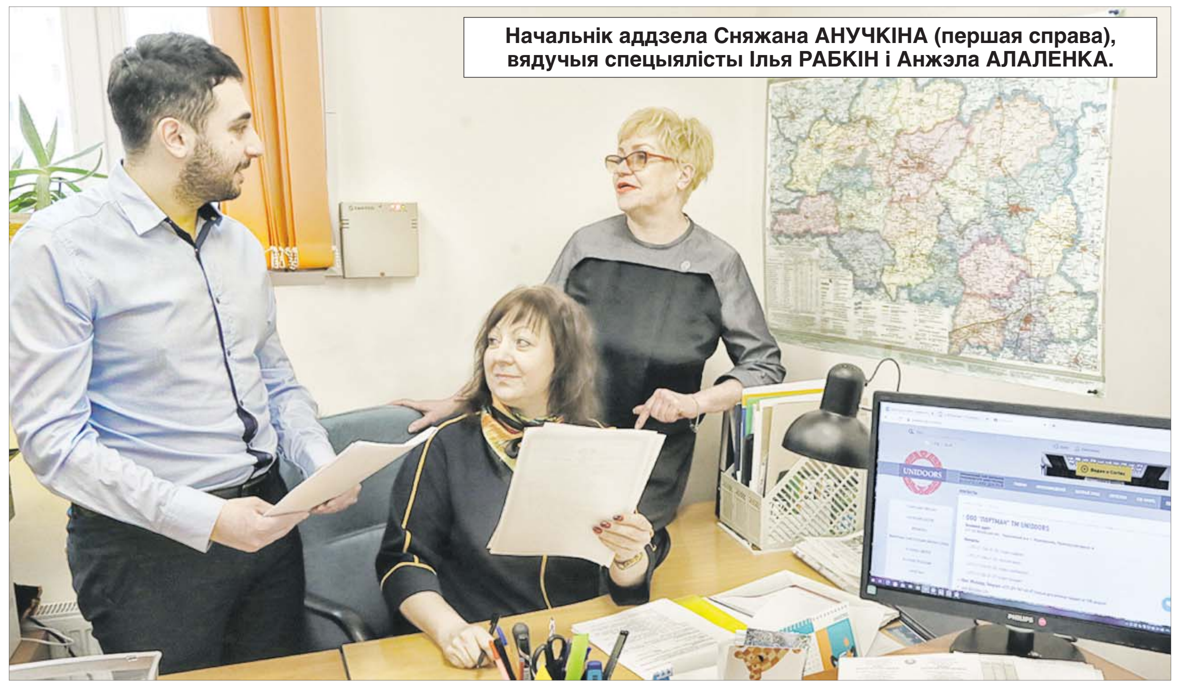
Хацелася б сустракаць большае паразуменне з боку кіраўнікоў буйных вытворчых калектываў не толькі пры страхаванні экспарту, але і тады, калі мы абмяркоўваем з імі і перспектывы медыцынскага страхавання ў калектыве. На мой погляд, яно павінна ўкараняцца паэтапна. Гэта дастаткова складаны від страхавання, бо маецца на ўвазе наша пастаянная камунікацыя як з застрахаванай асобай, так і з медыцынскімі ўстановамі. Развіваецца медыцынскае страхаванне ў нас нядрэнна, агульная колькасць застрахаваных па філіяле дасягнула 5 тысяч. Усе гэтыя людзі працуюць на прадпрыемствах — экспарцёрах Віцебскага рэгіёна, якія з'яўляюцца нашымі пастаяннымі кліентамі і карыстаюцца паслугамі Белэксімгаранта.

Кантролем заявак на медыцынскія паслугі застрахаваным асобам занятая спецыяліст Таццяна ГЕРТМАН.

«У НАС КАЛЕКТЫЎ ПРАФЕСІЙНЫ»

— У нас цудоўны калектыў, дастаткова малады і актыўны, няма цякучкі кадраў і выпадковых людзей. Менавіта дзякуючы калектыўным стараннем аб'ём страхавога пакрыцця экспартных кантрактаў у нас расце. Усе спецыялісты з вышэйшай адукацыяй, шмат выпускнікоў эканамічнага факультэта Віцебскага дзяржаўнага тэхналагічнага ўніверсітэта. І ёсць выпускнікі знакамітага наргаса. У многіх выпадках людзі атрымалі спецыялізаваную адукацыю, менавіта па страхавой справе. Але працуюць не толькі фінансісты і эканамісты, але і людзі з інжынернай адукацыяй, якія займаюцца страхаваннем транспарту і ўрэгуляваннем страт у гэтай галіне, а таксама юрысты. Вядзецца перападрыхтоўка як у цэнтральным апараце, так і на пастаянна дзеючых курсах пры Мінфіне. Наведваем трэнінгі і семінары — пастаянна вучымся.

А кубкі і граматы на сцяне дырэктарскага кабінета, пра якія вы пытаецеся, — гэта ўзнагароды, заваяваныя на ўнутранай спартакіядзе Белэксімганарта ці спартакіядах Мінфіна. Як правіла, займаем прызавыя месцы.



Начальнік аддзела Сняжана АНУЧКІНА (першая справа), вядучыя спецыялісты Ілья РАБКІН і Анжэла АЛАЛЕНКА.

Публікацыю падрыхтавалі Уладзімір ХІЛЬКЕВІЧ, Вераніка ХІЛЬКЕВІЧ і Яўген ПЯСЕЦКІ (фота).

Беларускае рэспубліканскае ўнітарнае прадпрыемства экспартна-імпартнага страхавання «Белэксімгарант». УНП № 101421509.

Спецыяльны дазвол (ліцэнзія) № 2200/13-00049 на права ажыццяўлення страхавой дзейнасці. Выдадзены Міністэрствам фінансаў Рэспублікі Беларусь 23 красавіка 2018 года.

Ад рэдакцыі. Шчыра дзякуем за ўсебаковую дапамогу ў падрыхтоўцы публікацыі супрацоўніцам службы па сувязях з грамадскасцю і рэкламе Белэксімгаранта Дар'і Ібрагімавай і Крысціне Шынкаровай.

Галоўны бухгалтар Жанна БАБРОВА і яе намесніца Святлана КАРОТЧАНКА.

30sak-8-9-Белэксимгарант.indd 2-3 26.03.2021 15:05:31