

РУКА ОБ РУКУ С ГРАЖДАНАМИ

СЕРГЕЙ ЯКУБИЦКИЙ,

генеральный директор БРУСП «Белгосстрах»

Белгосстрах исторически ориентирован на розничное страхование и не намерен отступать от сложившихся традиций. Разрабатывая новую стратегию на долгосрочный период, мы осознавали необходимость сохранения основного акцента в своей деятельности – работы с населением. Существующее распределение приоритетов много десятилетий способствует планомерной эволюции компании с учетом некоторых закономерностей. Объемы растут плавно, без пиковых или прорывных продаж, а весомая доля розницы в страховом портфеле позволяет минимизировать угрозу глобальных убыточных потрясений.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Индикатором развития сферы принято считать отношение совокупного объема премий к ВВП. В соответствии с Государственной программой «Управление госфинансами и регулирование финансового рынка» на период до 2025 года (ГП) значение этого целевого показателя определено на уровне не менее 1,04% в 2022-м (фактические объемы отрасли за I полугодие текущего года сложились в размере 1,05% ВВП).

Нужно отметить, что в целом задачи Белгосстраха как системообразующей и государственной компании основаны на целевых параметрах ГП, в соответствии с которыми разрабатываются бизнес-планы развития.

При формировании прогнозных показателей на пятилетний период среднегодовой прирост премий определялся в рамках предполагаемого Правительством увеличения ВВП – в среднем за год на 9,1%. Несмотря на влияние внешних факторов, Белгосстрах выдерживает заданные темпы с начала пятилетки. **Объем взносов в январе-июне повысился на 13% по отношению к аналогичному периоду 2021 г.**, в том числе по добровольным видам – на 16,2%, обязательным – на 10,2%.

Фактический рост премий соответствует бизнес-плану, за исключением намеченного объема по страхованию предпринимательских рисков. Отметим, что, с учетом неопределенности ра-

боты в этом сегменте, в настоящее время мы пересматриваем предварительные оценки и планы мероприятий, направленные на достижение совокупных прогнозных параметров.

Также необходимо учитывать, **что рост выплат по договорам страхования опередил динамику взносов.** В целом сумма выплаченного возмещения в I полугодии 2022-го выросла на 22,2%.

Высокий темп увеличения выплат наблюдается во всех сегментах добровольного страхования, что объясняется действием определенных причин, в числе которых:

- по страхованию граждан (рост выплат в 1,6 раза) – прошедшие в текущем году ураганы («Эльза», «Иления» и др.);
- по страхованию имущества предприятий (в 1,7 раза) – помимо ураганов, учащение случаев падежа сельскохозяйственных животных;
- по транспортному страхованию (в 1,3 раза) – удорожание ремонта автомобилей;
- по личному страхованию (в 1,3 раза) – возрастающая частота обращений граждан за платными медицинскими услугами.

ТАБЛИЦА 1. ТЕМПЫ РОСТА СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ И ВЫПЛАТ В I ПОЛУГОДИИ 2022 г., %

Виды страхования	Рост взносов	Рост выплат
Все виды	113,0	122,2
Обязательные виды	110,2	115,0
Добровольные виды	116,2	132,1
в том числе:		
имущества граждан	112,9	160,2
имущества предприятий	126,7	174,7
транспортное страхование	120,6	132,2
личное страхование	135,8	130,1

Повышение возмещений оказывает влияние на эффективность деятельности и финансовое положение предприятия. Доля выплат в заработной премии существенно увеличилась и составила 70,1%. Общая сумма убытков (расходов и страховых выплат) превысила объем полученных от клиентов средств на 9%.

В то же время по результатам I полугодия Белгосстрах показал безубыточность финансово-хозяйственной деятельности. С учетом положительного влияния инвестиционного дохода операционный коэффициент, характеризующий уровень расходов и страховых выплат в заработной премии (0,83), не превысил порогового значения (1) и сложился в пределах прогнозного параметра, определенного бизнес-планом (0,89).

С учетом текущих тенденций ключевым аспектом в краткосрочной перспективе для нас будет оставаться работа по управлению рисками и регулированию страховых тарифов, обеспечивающих соблюдение баланса интересов потребителей и безубыточности деятельности организации. Прилагаемые усилия позволят компании успешно развиваться и в дальнейшем.

РАЗМЕР ДОЛИ

В целом страховой сектор в Беларуси продолжает последовательно прогрессировать. Это подтверждается положительной динамикой объемов страховых премий, которые в I полугодии 2022-го приросли на 4,4% по всем видам, на 2,7% – по добровольным и на 8% – по обязательным.

Доля Белгосстраха в общем объеме премий на рынке по-

ТАБЛИЦА 2. ТЕМПЫ РОСТА СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ В I ПОЛУГОДИИ 2022 г., %

Виды страхования	Темпы роста премий			Изменение доли Белгосстраха на страховом рынке
	Страховой рынок	Белгосстрах	Иные компании	
Все виды	104,4	113,0	97,5	48,3 (+3,7)
Обязательные виды	108,0	110,2	102,3	73,5 (+1,5)
Добровольные виды (всего)	102,7	116,2	96,6	35,2 (+4,1)
Добровольные виды («не жизни»)	101,1	116,2	91,8	44,0 (+5,7)
Виды страхования	Темпы роста премий			Изменение доли Белгосстраха на страховом рынке
	Страховой рынок	Белгосстрах	Иные компании	
в том числе в разрезе добровольного страхования «не жизни»:				
Имущественные и комплексные виды (без автокаско)	103,1	123,5	77,3	66,9 (+11,1)
Автокаско физлиц	96,5	103,3	92,3	41,1 (+2,7)
Автокаско юрлиц	104,0	118,3	98,5	31,5 (+3,8)
Личное страхование	118,7	135,8	108,6	42,5 (+5,3)
Предпринимательские риски	56,4	12,3	70,8	5,4 (-19,4)

Источник: официальный сайт Минфина и данные БАС.

прежнему осталась на высоком уровне (48,3%) и увеличилась как в совокупном объеме (на 3,7%), так и в отдельном разрезе добровольных и обязательных видов (на 4,1 и 1,5% соответственно).

Таким образом, как в общей сумме, так и в самых конкурентных сегментах мы показываем более интенсивный рост, чем другие компании. Объем добровольных видов в целом по Белгосстраху повысился (на 16,2%), а по остальным профильным организациям снизился (на 3,4%).

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ

Тенденции в сфере в определенной степени являются отражением внешней конъюнктуры сопутствующих рынков товаров и услуг (продаж автотранспорта, оказания платных медицинских услуг, туристического бизнеса и иных), поэтому структурно каждый сегмент имеет свои отличительные черты.

В данном контексте, во-первых, стоит отметить **продолжающийся рост спроса на платные медицинские услуги**. Частота обращений граждан за их оказанием увеличивается (в I полугодии 2022-го – на 17,2%, за три года – в 1,6 раза). Соответственно этой тенденции набирает популярность добровольное страхование медицинских расходов, в основном в корпоративном сегменте.

Отметим, что общая численность застрахованных ДМС лиц с начала года повысилась на 26,1% и уже достигла 300 тыс. человек.

Идет вверх (на 24,1%) и средняя стоимость полиса. Удорожание продукта обусловлено изменением цен на медицинские услуги и высоким уровнем убыточности этого вида страхования (сумма выплат достигает 97% в заработной премии). Объемы премий по данному виду прирастали в Белгосстрахе

с наибольшей интенсивностью (на 42,5%).

Во-вторых, на состояние дел существенно влияли **спад продаж на автомобильном рынке и повышение цен на транспортные средства и запчасти.**

По данным Белорусской автомобильной ассоциации, количество проданных автомобилей в июне 2022-го в сравнении с аналогичным периодом прошлого года сократилось на 68%. Вряд ли ситуация кардинально изменится в ближайшее время.

При этом одновременно с удорожанием автомобилей и запчастей поднялась на 12,1% и цена страхового полиса автокаско – добровольного страхования наземных транспортных средств (кроме железнодорожного транспорта).

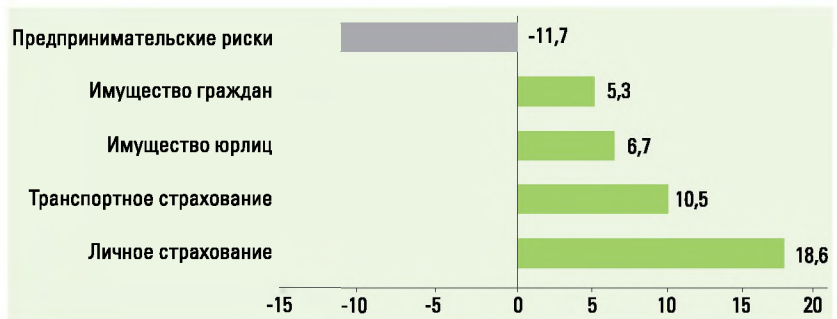
Как итог, объемы сегмента все равно показали положительную динамику, несмотря на трудности авторынка. Однако темп роста полученных премий заметно снизился по сравнению с предшествующим периодом.

В-третьих, нельзя не отметить **устоявшуюся работу страховых агентов с населением.**

Развитие жилищного сегмента во многом зависит от организации работы страховых агентов. Здесь у Белгосстраха достаточно сильные позиции – 32,6% домов и квартир застраховано в нашей компании. С учетом индекса цен на строительно-монтажные работы (19,2% в I полугодии 2022 года) объемы премий по жилищным видам приросли в январе-июне более динамично (на 15,3%), чем в предыдущие три года.

В-четвертых, наблюдается тенденция **заключения новых крупных корпоративных договоров.**

РИС. 1. СУММЫ АБСОЛЮТНОГО ПРИРОСТА СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ В РАЗРЕЗЕ ГРУПП ДОБРОВОЛЬНЫХ ВИДОВ ЗА I ПОЛУГОДИЕ 2022 г., МЛН BYN



Имущественное страхование юрлиц очевидно укрепляет свои позиции. Предприятия и организации Беларуси проявляют заинтересованность в защите ценностей и активов. Объем премий в этом сегменте также показал высокий рост + 26,7% в I полугодии 2022-го.

В то же время в текущем периоде нас не обошли и сдерживающие факторы, связанные с **приостановлением крупных инвестиционных проектов в сфере промышленного и гражданского строительства.**

По этой причине доля страхования предпринимательских рисков, сопровождающего объемы кредитования, связанные с их реализацией, сократилась практически до нуля. Сумма премий по этому виду просела на 91,5%.

Именно по этой причине фактические результаты работы Белгосстраха в I полугодии 2022-го не совпали с прогнозами. Прирост добровольных видов был запланирован на 20,7%, а по итогу увеличение произошло на 16,2%. При исключении предпринимательских рисков объемы премий поднялись на 24,3%, и это самое высокое значение за последние три года.

РОЛЬ РОЗНИЦЫ

Зависимость от отдельных, даже крупных проектов означа-

ла бы недостаточную диверсификацию бизнеса, что чревато возникновением определенных трудностей.

Существующая статистика доказывает целесообразность работы с населением. За счет массовости и объемности клиентской базы **потоки розничного страхования более устойчивы** к внешним факторам. В период пандемии его сегменты реагировали наиболее стабильно (за исключением транспортного и туристического направлений). Более того, в настоящее время уровень премий здесь практически вернулся к допандемийным значениям.

В целом объем взносов по договорам добровольного страхования с населением (81,1 млн BYN) добавил 11,3% в I полугодии 2022-го (в 1,3 раза за три года).

Работа с гражданами – фундамент страхового портфеля Белгосстраха и всей отрасли в целом. По данным Белорусской ассоциации страховщиков (БАС), из общего числа договоров, заключенных в сегменте «не жизни», в 2021 году на долю розницы пришлось 85,5%. В Белгосстрахе этот показатель составил и вовсе 90,3%. В сумме страховых премий розничное страхование также формирует значи-

тельную часть портфеля (29,2 и 43,1% соответственно). Сокращения данного сегмента пока не предвидится.

Розничное страхование предполагает наличие широкого спектра услуг и соприкасается практически с каждой сферой жизни человека. Поэтому сами белорусы будут все чаще обращаться в профильные компании.

В настоящее время в Белгосстрахе насчитывается более сорока видов страховых услуг для населения. Самые распространенные из них направлены на защиту имущества и здоровья:

- жилищное страхование (строений, имущества и ответственности) – 53,3% розничного портфеля;
- автокаско – 25,1%;
- страхование от несчастных случаев – 14,8%.

Следует отметить, что эффективность работы компании с населением значительно улучшается за счет комплексности предоставления услуг. Если несколько лет назад жилищное страхование состояло из трех различных видов (имущества, квартиры (дома) и ответственности перед соседями), то сегодня в одном договоре предоставляется комплексная защита. Продукт приобрел популярность. Количество договоров комплексного

жилищного страхования квартир в Белгосстрахе увеличилось на 23,7% в I полугодии 2022 года (в 1,9 раза за три года), а индивидуальных домохозяйств – в четыре раза (в 9 раз за три года).

АКЦЕНТЫ СЕГМЕНТА

К тематике розничного страхования следует подходить с высокой степенью ответственности. Это **довольно трудоемкое направление, требующее соответствующего уровня материально-технического оснащения и наличия определенных видов ресурсов:**

- широкого спектра качественных услуг;
- инфраструктуры и сети точек продаж;
- современной и постоянно адаптирующейся системы информационных технологий;
- системы круглосуточной информационной поддержки и коротких номеров;
- содержания достаточной численности сотрудников, в том числе профессионалов, занимающихся узкоспециализированными участками работы.

Кроме этого, продвижение розничного бизнеса требует приложения планомерных и системных усилий, зачастую затратных.

Однако вложение сил и средств оправдывается устойчивой и долгосрочной перспективой: **работа с населением редко достигает предела роста и всегда имеет возможности выхода на новый уровень.** Например, сегодня, несмотря на ежегодное сокращение домохозяйств в сельской местности, даже в таких регионах деятельность по страхованию все равно находит новые ниши. Потери компенсируются за счет страхования мобильных телефонов, банковских карточек, безопасности велосипедистов и т.д. Количество заключенных договоров по новым продуктам для населения (в совокупности – 140 тыс. договоров за I полугодие 2022-го) увеличилось в 1,5 раза за три года.

Расширению сегмента в нашей компании способствует и внедрение новых продуктов.

В частности, летом в сфере урегулирования убытков по договорам жилищного страхования появился сервис «Домашний ассистанс». При наступлении страхового события круглосуточная онлайн-служба ассистирующей компании оказывает оперативную помощь в организации ремонта по широкому списку вопросов. Работа проводится в мобильном приложении, а также по теле-

РИС. 2. ДИНАМИКА СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ДОБРОВОЛЬНОГО РОЗНИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ, МЛН BYN



фонам и через все популярные мессенджеры.

Так как потенциал бизнеса во многом определяется уровнем **IT-технологий**, мы и дальше будем с их помощью расширять дополнительные сервисы и упрощать до минимума процессы урегулирования убытков. По сути, такая стратегия продиктована современным ритмом жизни и складывающимися в связи с ним предпочтениями со стороны имеющейся и потенциальной клиентской базы физлиц.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Учитывать желания и привычки населения необходимо. Сумма средств, полученная страховыми организациями от населения, уже достаточно существенная (486,2 млн BYN за 2021 год) и в будущем станет еще больше. В среднем на одного жителя Беларуси их уровень составил 52,5 BYN.

В целом, по договорам, заключенным Белгосстрахом в прошлом году, привлечено 265,4 млн BYN.

Отметим, что **основное продающее звено розничного бизнеса в компании – собственный штат**

страховых агентов. Их вклад в объемы розничного добровольного страхования сложился в размере 68,1%.

Одновременно мы видим положительный эффект от оказания услуг с участием и посредников – юридических лиц. Доля партнеров в сегменте достигла 17%, а продажи с их участием возросли в 1,9 раза за три года.

Наиболее значима роль посредников в столице, где они обеспечили почти 40% объема премий по добровольным видам в I полугодии.

Тем не менее **главные проекты последних лет все-таки связаны с онлайн-продажами.** Неудивительно, что этому процессу сейчас уделяется много внимания. В личном кабинете страхователя создаются новые возможности заключения договоров и онлайн, и путем обмена электронными документами.

Данные усилия имеют позитивный эффект, и Белгосстрах ежегодно получает обратную связь от клиентов в виде роста оказываемых онлайн-услуг. Сумма дистанционных оплат в I полугодии 2022-го выросла в 1,4 раза.

Основным продуктом, продаваемым дистанционно, является обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСГОВТС). Из общего числа электронных договоров, заключенных в Беларуси, на долю Белгосстраха пришлось 60,9%. За I полугодие текущего года количество электронных договоров ОСГОВТС увеличилось в 1,5 раза. Поввысилась и сумма премий.

Начиная с августа возможность заключения электронных договоров ОСГОВТС предусматривается также для юрлиц.

Активное использование данных инструментов – необходимое условие для жизнеспособности как нашей компании, так и всего рынка в целом. Страховая сфера Беларуси все еще обладает значительными незадействованными резервами. Их реализация (в корпоративном и в розничном сегментах) как раз и зависит от того, насколько успешно мы сможем «достучаться» до каждого потенциального покупателя. Дальнейшее внедрение цифровизации окажет позитивное влияние на развитие страхования как части финансовой системы Беларуси.

ОБЩНОСТЬ И РАЗЛИЧИЯ

Розничное страхование в Беларуси и России имеет общие истоки и схожую историю. Одна из аналогичных трудностей была основана на общественных предубеждениях и стереотипах, связанных с кризисом накопительного страхования в начале 1990-х.

Тем не менее постепенно ситуация выправлялась. Люди начали активно пользоваться другими разнообразными страховыми продуктами, ставшими уже классическими на рынках наших стран. Если ранее накопительные виды составляли практически всю основу работы с населением, то сегодня доля страхования жизни в объеме до-

бровольного сегмента занимает 20,1% в Беларуси и 33,7% – в России (за 2021 год).

На первый план выходят услуги, которые обеспечивают защиту имущественного благосостояния и здоровья граждан.

Исследование структуры страховых рынков за 2021 год показало схожесть портфелей компаний в Беларуси и России.

Значимую часть валовых объемов формирует розничное страхование и составляет (без учета обязательного медицинского страхования, осуществляемого в России (ОМС), обязательного

страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (ОСНСПЗ) и обязательного страхования с государственной поддержкой сельскохозяйственных культур, скота и птицы (ОССП) в России – 53%, в Беларуси – 40,5% (в Белгосстрахе – 53,9%).

По добровольным видам «не жизни» в структуре портфелей доминируют виды страхования автокаско и медицинских расходов. При этом совокупные объемы премий на рынке «не жизни» в 2021 году прирастали с равнозначным темпом (на 19,4% в Беларуси и на 19,5% в России).

Несмотря на отдельные общие черты, пути развития страхования в Республике Беларусь и Российской Федерации имеют принципиальные отличительные особенности.

Роль посредников – юридических лиц в РФ является определяющей (с участием этого канала привлекается 51% совокупного объема добровольных видов «не жизни»), а значительная часть продаж организована в сфере так называемой «вменности» страховых услуг.

В Беларуси преобладают прямые продажи (например, специалисты и страховые агенты, работающие в штате Белгосстраха, совместно обеспечивают 80% объемов добровольных видов).

В РФ многие виды оказываемых профильными организациями услуг являются сопутствующими и связаны с кредитованием. Наиболее наглядно это отражается в таких сегментах, как страхование жилья при ипотечном кредитовании, а также автокаско – при покупке транспорта.

ТАБЛИЦА 3. СТРУКТУРНЫЙ СРЕЗ СТРАХОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ РБ И РФ ПО ВИДАМ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ «НЕ ЖИЗНИ» ЗА 2021 г., %

Группа видов страхования	Страховой рынок Беларуси	Страховой рынок России
Автокаско	33,7	20,0
Медицинских расходов	21,2	19,3
Имущества (кроме каско)	17,5	20,4
Личное страхование (кроме ДСМР)	8,7	25,3
Предпринимательских рисков	8,2	6,0
Ответственности	6,6	4,4
Иных видов (грузов, иных видов и др.)	4,1	4,5

Источник: официальные сайты Минфина РБ и Центробанка РФ.

У наших соседей из общего объема премий посредники – юридические лица привлекают (по данным за 2021 год) по страхованию:

- имущества граждан (строений, домашнего имущества и прочего) – 60,6% (в том числе 31,4% – кредитные организации и 29,2% – другие юридические лица);
- автокаско – 57,7% (в том числе 10,2% – кредитные организации и 19,7% – компании, осуществляющие деятельность по торговле транспортными средствами, а также лизинговые);
- от несчастных случаев кредитополучателей и иных лиц* – 85,6% (в том числе 75,7% – банки).

Резервы такого канала продаж связаны с уровнем вознаграждения страховых посредников, размеры которого отличаются в разы. Если в Беларуси оно зависит от суммы взносов и установлено в пределах 20% от средств клиентов, то в России выплаты такого рода не ограничены и достигают порядка 50% по страхованию имущества граждан (строений и имущества), 29% – по автокаско и 75% – от несчастных случаев кредитополучателей и иных лиц.

Еще одной отличительной чертой является частота страховых выплат (в России они производятся гораздо реже, чем в Беларуси).

Например, по жилищному страхованию у нас совершается 1 выплата на каждый 33-й договор (в России – 1 на каждый 200-й договор), по автокаско в Беларуси – 1 выплата на каждый 2-й договор (в России – 1 на каждый 6-й договор), по ДМС на 1 застрахованного в Беларуси – 3 выплаты в год (в России – в среднем 1,3).

Согласно данным Банка России, практически в половине видов вмененного страхования отношение страховых выплат к премиям не превышает 10%. Соответственно таким тенденциям и сумма выплат по отношению к взносам в РФ (40% в общем объеме и 30,2% в объеме добровольных видов) складывается ниже, чем в Беларуси (60 и 55,7% соответственно).

Несмотря на существующие нюансы, в обеих странах развитие розницы и в будущем просматривается как базовый сценарий для страховых рынков.

* Группа видов «страхование от несчастных случаев кредитополучателей и иных лиц» в РФ не включает в себя страхование от несчастных случаев и болезней граждан, выезжающих за рубеж; пассажиров; пациентов, участвующих в клинических исследованиях, а также работников, застрахованных за счет средств нанимателя.