

публікі Беларусь. Усё гэта гарантуе выплаты па дагаварах, якія мы застрахавалі.

— Дзіўна, што зусім нядаўна ў СНД не было арганізацыі, аналагічнай вашай.

— Такія кампаніі ўжо з'явіліся, і гэта толькі на карысць справе. Напрыклад, мы актыўна супрацоўнічаем з «Узбекінвестам». У Расіі, па апошняй інфармацыі, падрыхтаваны праект закона аб стварэнні эканамічнага страхавога гарантыўнага агенцтва на базе «Знешэканомбанка». Увогуле, гэтую работу яны пачалі праводзіць з 1997 года, і зараз, праз трынаццаць гадоў, прыйшлі да высноваў аб неабходнасці такога агенцтва.

— Магчыма, яшчэ і таму, што падчас любога фінансавога крызісу ўзрастаюць фінансавыя рызыкі па экспертных кантрактах? Можна меркаваць, што так было і на гэты раз.

— Сапраўды, адбылося павелічэнне колькасці страхавых выпадкаў. Дзеля аб'ектывна трэба сказаць, што гэтая з'ява мае месца ва ўсіх сусветных экспертных страхавых агенцтвах. Аналітыкі якая і тлумачаць яе фінансаво-эканамічным крызісам.

Калі разглядаць нашу практыку, то ёсць некаторыя асаблівасці. Не сакрэт, што прыкладна каля паловы беларускага эксперту тавараў прыпадае на краіны з высокім узроўнем палітычнай рызыкі (Таджыкістан, Узбекістан, Туркменістан, Кыргызстан, Армения, Афганістан, Пакістан, Венесуэла і іншыя). Большасць заходніх страхавых агенцтваў — членаў Міжнароднага саюза страхавальшчыкоў і інвестыцыі — на такіх рынках, як правіла, не працуе наогул. Ча-



Вядучыя спецыялісты аддзела андрэйтынгу і знешніх сувязяў АЛЕГ РУТКОВСКИ і Паліна МАСЛАВА.

павялічыць рост эксперту тавараў і паслуг да канца п'яцігодкі ў 2,18—2,22 раза і забяспечыць да 2014 года станоўчае сальда знешняга гандлю.

На бягу год запланавана павялічыць эксперт тавараў на 24 працента, а паслуг — на 20 працентаў. Гэта складаныя і адказныя задачы, вырашаць якія даведзецца ва ўмовах нарастання рызык, і перш за ўсё палітычных.

— Генадзь Антонавіч, ваша арганізацыя заснавана беларускім урадам, што надае ёй асаблівую вагу ў грамадстве, ды і за мяжой. Ці часта вам даводзіцца выходзіць на ўрадавыя структуры іншых краін для абароны сваіх кліентаў?

— Перш за ўсё мы ўзаемадзейнічаем з Міністэрствам замежных спраў РБ, з яго замежнымі ўстановамі, з якімі наладзіліся цудоўныя адносіны, — пасольствамі, дыпламатычнымі і гандлёвымі прадстаўніцтвамі і г.д. Калі патрэбна, то ўжо з іх прафесійнай даведчанай дапамогай выходзім на кіраўніцкія структуры замежных дзяржаў. На дзяржаўным узроўні выкарыстоўваем таксама міжуродавыя камісіі па знешнегандлёвым супрацоўніцтве — беларуска-балгарскую, беларуска-узбекскую, беларуска-расійскую і іншыя, іх работу ўзначальвае, як правіла, адзін з намеснікаў кіраўніка ўрада ці міністра.

Але усё ж пераважна працуем напрамую з беларускімі прадпрыемствамі, іх замежнымі партнёрамі-контрагентамі, з камерцыйнымі банкамі — інакш кажучы, з суб'ектамі гаспадарання. А таксама з замежнымі калегамі — страхавымі і перастраховачнымі арганізацыямі, гаспадарчымі судамі. Часцей за ўсё гэтага бывае дастаткова, механізм нашай работы адладжаны.

— Дарэчы, пра механізм. Патлумачце, калі ласка, у якім выпадку вы пакрываеце прадпрыемству панесеныя страты і ўслед за гэтым пачынаеце працу па вяртанні экспертнай рызыкі?

— Дагавор страхавання экспертных рызык — дакумент, у якім прадугледжаны ўсе правы і абавязкі бакоў — як страхавальшчыка («Белэксігаранта»), так і страхавальніка (прадпрыемства). Андрэйтынгавая работа не спыняецца пасля яго падпісання, а працягваецца і ў перыяд выканання. Мы ажыццяўляем маніторынг дагавора — вывучаем, як ажыццяўляюцца пастаўкі; як адбываюцца прамежкавыя аплаты, калі яны прадугледжаны; ці не парушаецца графік аплат; як складаецца сітуацыя праз пэўны прамежак часу ў контрагента — праз квартал альбо праз паўгода, напрыклад. Не лускаем, што называецца, справу на самацёк, ажыццяўляем поўнае суправаджэнне дагавора.

Калі паступіў трывожны сігнал

ці прыйшоў тэрмін аплаты, а грошай няма, у гэтым выпадку прадпрыемства-страхавальнік павінна праінфармаваць нас. Мы падключаемся, высвятляем прычыны затрымкі і разам з прадпрыемствам прымаем меры, каб вярнуць валютную выручку. Калі бачым, што там на самай справе — пацверджанае дакументальна банкротства альбо яма абаротаў на разліковых рахунках даўжніка, тады фарміруем гэтыя як страхавы выпадкі і выплачваем прадпрыемству страхавое пакрыццё. А сама працуем даўжнікам. Наша праца ўмяшчаецца ў сітуацыю прадугледжана самім дагаворам з беларускім пастаўшчыком, які перадае нам усё неабходныя дакументы — арыгіналы знешнегандлёвага кантракта, усе дадаткі да яго — для прад'яўлення рэгрэсу. У кантракце прапісана таксама, у якой канкрэтнай судовай інстанцыі павінна разглядацца пытанне аб вяртанні доўгу. Як правіла, гэта гаспадарчы суд у Мінску.

— Калі гаворыцца пра запазычанасці па міжнародных кантрактах, то якія тут тэндэнцыі?

— Зноў жа ўсё ў многім залежыць ад міжнароднай абстаноўкі. Так было і ў 2009 годзе, калі сусветны фінансавы крызіс спарадзіў масу неплацяжоў і ішла сапраўдны «ланцюговая рэакцыя». Тэндэнцыя была агульнай, у нашых замежных калег таксама назіралася шмат праблем па 2009 годзе. У 2010-м сітуацыя крыху змянілася, рынак пачаў выходзіць з крызісу, пайшлі плацяжы, і запазычанасці стала менш. Будзем спадзявацца, што агульны рух да стабілізацыі рынку захавецца.

— Пра працу на знешніх рынках даводзіцца быць стратэгам. Ці існуюць нейкія магістральныя шляхі вашага пранікнення на замежныя рынкі? І як справы з дзяржаўнай праграмай па прамоу беларускіх тавараў у ўмовах міжнароднага лізінгу?

— Мы ўдзельнічаем у гэтай праграме. Вызначаны спецыяльны лізінгавы аператар — «Прамагра-лізінг», які вядзе закупку тэхнікі беларускіх прадпрыемстваў з яе далейшай рэалізацыяй за мяжой. «Белэксігарант» з'яўляецца ад-



Галоўны бухгалтар Алена ШАЙЦОВА.

светнага крызісу, у тым ліку дапамагчы прадпрыемствам разгрузіць склады.

Новым крокам у развіцці нашых кантактаў стане правядзенне ў абласцях рэгулярных семінараў у тэму «Сістэма матывацыі і стымулявання эксперту з выкарыстаннем страхавых і банкаўскіх інструментаў». Гэтая наша ініцыятыва атрымала падтрымку Міжведамаснага савета па развіцці эксперту, аб'явіла канкамаў і прадпрыемстваў.

— Пагаворым пра вашы міжнародныя кантакты. Чым карысны для вас стасункі з замежнымі калегамі?

— З 2002 года мы з'яўляемся членам міжнароднага Пражскага клуба страхавальшчыкоў і пастаянна аснове кантактаў з Бернскім саюзам, у склад якога ўваходзіць Пражскі клуб. Удзельнічаем у агульных сходах, абмяркоўваем праблемныя пытанні, якія ўзнікаюць у працы, даведаемся пра тыя ці іншыя тэндэнцыі на міжнародным рынку экспертнага страхавання. У тым ліку арыентуемся, якія страхавыя прадукты больш запатрабаваны зараз, і калі гэта для нас наноў-хаў, асвойваем прадукты і прапануем сваім кліентам.

Ёсць і двубаковыя кантакты. Да нас звярнулася італьянская Sace — з прапановай аб супрацоўніцтве. Нядаўна падпісалі дагавор аб супрацоўніцтве і з кітайскім «Эксімбанкам» (Тайвань). Інакш кажучы, нашы міжнародныя кантакты штогод пашыраюцца, ідзе абмен карысным вопытам, і гэта — самае каштоўнае ў адносінах.

— Ці прынята праграма развіцця «Белэксігаранта» на 2011—2015 гады і што ёю прадугледжана?

— Ёсць праект такой праграмы, яна будзе прымацца ўслед за нацыянальнай праграмай развіцця эксперту і праграмай развіцця страхавой дзейнасці ў рэспубліцы да 2015 года, абодва гэтыя асноватворныя дакументы ў рабоце. Але ўжо сёння выяўляюцца нашы вядучыя спецыялісты, асабліва калі рыхтуюцца складаныя кантракты. Што да перспектывы, то стаіць задача далейшага развіцця пунктаў продажу ў буйных гарадах аб-

казам № 3 Прэзідэнта ад 3 студзеня 2011 года.

У нас зараз восем відаў страхавання па экспарце, але на гэтым не збіраемся спыняцца.

Другі блок нашай работы — развіццё іншых кірункаў страхавой

Дарэчы, па прагнозах экспертаў сектар добраахвотнага страхавання медыцынскіх расходаў у перспектыве будзе расці. Гэта запатрабуе выхдаў на новы ўзровень якасці прадастаўлення страхавых паслуг. Міжнародны вопыт паказвае, што



Намеснік начальніка ўпраўлення медыцынскага страхавання філіяла «Белэксігарант-Мінск» Вера СТАНЕВІЧ, спецыяліст першай катэгорыі Святлана ШЫМАНОВІЧ і намеснік начальніка аддзела медыцынскага суправаджэння Марыя КУДРАЧОВА.

дзейнасці. Мы сёння ажыццяўляем прыкладна 50 відаў страхавання і набылі на бачны і наступны гады больш актыўна развіваць, напрыклад, добраахвотнае медыцынскае страхаванне (ДМС).

Трэба мець на ўвазе, што сёння вельмі распаўсюджана добраахвотнае страхаванне медыцынскіх расходаў. Адначасова з бясплатным лянчэннем медустановаў прапаноўць і шэраг платных паслуг. Але кожны раз хадзіць у паліклініку ці большы і плаціць за тую ці іншую працэдуру, за дыягностыку — гэта накладна для чалавека. І мы прапануем прадпрыемствам застрахаваць сваіх работнікаў па ДМС за кошт сваіх сродкаў.

Самому работніку гэта нічога не каштуе, прадпрыемства плаціць за страхавы поліс для яго прыкладна 300 тысяч рублёў у год (таксама не вельмі вялікія грошы). Але медыцынская ўстанова аказвае чалавеку паслугу на значна большую суму. Невыпадкова ў нашым страхавым партфелі гэты від страхавання займае даволі вялікую ўдзельную вагу. І калі ў лютым мы падзелілі вынікі за пражыты год, то паставілі задачу зрабіць надальней акцэнт на развіццё гэтага віду страхавання. Паколькі яно, паўтараю, вельмі запатрабаванае.

Пад гэтую задачу мы стварылі ўпраўленне медыцынскага страхавання, у якім працуюць прафесійныя ўрачы — спецыялісты ў розных галінах аховы здароўя.

— Вы нават адкрылі свой медыцынскі дыспетчарскі пункт, куды застрахаваны могуць звяртацца кругласутчна.

— Абсалютна правільна. Задзейнічалі ўсё свае філіялы для работы ў гэтым кірунку, заключылі двубаковыя дагаворы з лячэбнымі ўстановамі — паліклінічнымі, бальніцамі, дыягнастычнымі цэнтрамі. Таму калі ў чалавека ўнікае неабходнасць у медыцынскай дапамозе, то ён з полісам «Белэксігаранта» прыходзіць у канкрэтны час да канкрэтнага доктара, і не трэба падоўгу чакаць да «вузкага спецыяліста», потым сядзець у чарзе і нервавацца: прымуць ці не...

Урачы «Белэксігаранта» папярэдне высветлілі, на што чалавек скардзіцца, разабраліся ў сімптаматыцы і далі кваліфікаваную параду, да каго звяртацца і ў якой лячэбнай установе кансультацыя будзе найбольш карыснай. Яны загадзя звязаліся з гэтай профільнай установай, дамовіліся на дзень і час візіту, заказалі талон і паведамілі пацыенту, дзе яго чакаюць...

Пазней медустанова выстаўляе нам рахунак за абслугоўванне, і мы яго аплачваем. Для іх гэта — пазабоджэтная крыніца даходаў, па-ступленні з якой можна нароўваць на свае патрэбы, у тым ліку на развіццё матэрыяльна-тэхнічнай базы і аплату ўрачам і медперсоналу.

Гаворачы пра медыцынскае страхаванне, магу дабаць, што па выніках мінулага года «Белэксігарант» змог захаваць першую пазіцыю па аб'ёме сабраных страхавых узносаў на нацыянальным рынку добраахвотнага страхавання медыцынскіх расходаў.

такі якасны новы ўзровень можа забяспечыць уласны медыцынскі страхавы цэнтр. Канцэпцыя стварэння такога цэнтра знайшла адлюстраванне ў бізнэс-плане «Белэксігаранта» на 2011 год. Яна ўхвалена Мініфінанс РБ, і наша задача — забяспечыць яе рэалізацыю.

— Пры ўсім пры тым вы ў асноўным аказваеце страхавыя паслугі юрыдычным асобам.

— Гэта наша ніша, і пералік такіх паслуг даволі значны. Фарміруем максімальна магчымы пакет страхавых паслуг для прадпрыемстваў. Скажам, у Беларусь зараз ажыццяўляецца вялікая колькасць інвестыцыйных праектаў, таму страхуем рызык і заказчыка і падрадчыка пры будаўніча-мантажных работах. Страхуем грузы, асабліва тыя, якія трапляюць пад дзеянне знешнегандлёвых кантрактаў. Атрымалі нядаўна ліцэнзію на страхаванне інтэлектуальнай уласнасці за мя-



Начальнік упраўлення страхавання лізінгавых рызык Максім БАБКО.



На рэспубліканскай галіновай спартакіядзе Міністэрства фінансаў РБ каманда «Белэксігаранта» заняла першае месца ў агульнакамандным заліку. А ўвогуле, як бачым, калекцыя ўзнагарод за спартыўныя поспехі даволі прадстаўнічая.



лым з акцыянераў гэтай лізінгавай кампаніі, удзельнічае ў назіральнай радзе, старшынёй якой з'яўляецца першы віцэ-прэм'ер Уладзімір Сямашка. Схэма страхавання міжнароднага лізінгу прадуглед-

ласнога падпарадкавання — для большай апэратывнасці ў працы. Паспяховай рабоце ўсіх нашых філіялаў і прадстаўніцтваў спрыяе тое, што склаўся вельмі добра звычлівы і канструктыўны адносіны з мясцовымі органамі ўлады — аб'явіліскамамі, райвыканкамамі. Па-сапраўднаму нас з'яўдзілі даволі складаны для эканоміі краіны 2009 год, калі трэба было разам змагацца з наступствамі су-

Напярэдадні дзяснятай гадавіны нашай дзейнасці дазваляем выказаць шчырую ўдзячнасць нашым партнёрам і кліентам за довер і супрацоўніцтва, пажадаць усім моцнага здароўя, міру, стабільнага бізнесу і нязменных поспехаў у садзейнічаны росквіту роднай Беларусі.

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