|  |
| --- |
| Поиск в СМИ |
| 29 июля 2023 - 30 сентября 2023 |

#### Коммерсантъ. Приложение (kommersant.ru)«Главная составляющая страхования для клиента - это выплаты»

Страховщики подводят предварительные прогнозы на 2023 год и строят прогнозы на 2024-й

В 2023 году страховой рынок демонстрирует уверенный рост, а страхование жизни показывает новые рекорды по сборам и выплатам. "Ъ" попросил страховщиков ответить на ряд вопросов о перспективах и тенденциях рынка, который находится на переломе. Каковы тенденции и показатели 2023 года в ключевых направлениях страхового рынка? Ваши прогнозы по росту сборов по итогам года в целом и по различным направлениям? Какие прогнозы на 2024-й, чего ждать рынку? Какие драйверы и точки роста в долгосрочной перспективе? Что кардинально новое появляется на рынке?

Михаил Беляндинов, сооснователь группы компаний BestDoctor, в структуре которой страховщик BestInsure:

- Страховщики быстро адаптировались к изменениям на рынке под влиянием высокой ключевой ставки, а восстановительный рост фондового рынка создал благоприятную ситуацию в сегменте НСЖ, позволив страховщикам создавать продукты с необходимой клиентам доходностью, в том числе гарантированной. Хотя сегмент НСЖ по итогам прошлого года снизился на 13 млрд руб., мы ожидаем дальнейший рост рынка и преодоления отметки 600 млрд руб. Кроме того, стоит ожидать роста в автомобильном сегменте. Прирост страхования КАСКО составит примерно 5-10%, ОСАГО - 15-20%.

На страховой рынок продолжают оказывать давление курс рубля и риски роста убыточности в автостраховании. Похожая ситуация и в сегменте страхового рынка ДМС, где присутствуют риски роста убыточности. Тем не менее мы ожидаем, что в 2023 году рентабельность продаж в сегментах автострахования и ДМС будет выше 5%, а в целом по рынку страхования можно ожидать прирост примерно на 15%.

Корней Биждов, президент Национального союза агростраховщиков:

- За первые семь месяцев объем премии в сегменте агрострахования с господдержкой, на который стабильно приходится более 80% объема рынка агрострахования в целом, показал прирост по отношению к аналогичному периоду 2022 года на 23,5%, до 6,5 млрд руб. При этом рост продемонстрировали оба основных отраслевых направления страхования сельхозрисков: и растениеводства, и животноводства. Объем рынка страхования урожая достиг 4,5 млрд руб., что на 22% превышает аналогичный показатель годом ранее (3,7 млрд руб.). Сектор животноводства обеспечил прирост страховой премии на 33%, до 2,0 млрд руб. с 1,5 млрд годом ранее. Такой тренд указывает на то, что по итогам года рынком агрострахования будет достигнут результат на уровне не ниже прошлого года (11,3 млрд руб.). Потенциально может быть получен объем 12-13 млрд руб. при условии сохранения текущей тенденции.

Основная причина роста рынка на данный момент - расширение Минсельхозом России в 2023 году комплекса стимулирующих мер - системы коэффициентов, учитывающих наличие страховой защиты у агрария при расчете размера выделяемых ему сельскохозяйственных субсидий.

В периметре системы агрострахования уже стабильно находятся около 60% промышленного поголовья свиней и птицы. При этом в текущем году впервые достигнут охват около 28% промышленного поголовья крупного рогатого скота, что также соответствует вектору развития.

Евгений Гуревич, генеральный директор компании «Капитал Лайф Страхование Жизни»:

- В 2023 году рынок страхования жизни демонстрирует уверенный рост, что подтверждают новые рекорды по сборам и выплатам за последнее десятилетие. Сборы страховщиков жизни за первое полугодие 2023-го выросли на 51% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, превысив 353 млрд руб. Уверенно растут и выплаты: страховщики жизни перечислили гражданам за первые шесть месяцев текущего года 224 млрд руб. по 1,3 млн страховых случаев. Одним из ключевых драйверов этого успеха стало накопительное страхование жизни - премии по этому виду выросли за первое полугодие по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 27%, а рыночная доля составила 43%. Это значимые и впечатляющие показатели. Возможно, в этом году мы увидим самые большие сборы и выплаты за всю историю страхования жизни в нашей стране.

Сборы страховщиков жизни по итогам 2023 года могут превысить 700 млрд руб. Объем выплат, в свою очередь, может преодолеть значимую отметку 400 млрд руб. И это будет важное достижение, потому что главная составляющая страхования для клиента - это именно выплаты: реальная материальная поддержка в нужный момент. В развитии мы рассчитываем на новый продукт - ДСЖ.

Владимир Крючков, первый заместитель генерального директора страхового брокера Remind:

- В качестве предварительных итогов 2023 года по некоторым направлениям бизнеса мы наблюдаем рост по линии морских перевозок и грузов, что объясняется увеличением экспорта энергоресурсов РФ в Азиатский регион. Также рост заметен в секторе перевозок зерна и удобрений. Отмечается устойчивый рост по линии финансовых рисков. В частности, рост запросов по программам DO (страхование ответственности директоров), что обусловлено процессом локализации международных программ страхования у компаний-клиентов. Среди новых трендов в 2023-м мы видим существенное смягчение рынка страхования торговых кредитов. Снижение ставок можно объяснить двумя основными факторами. Это появление дополнительных емкостей, в том числе у новых российских игроков. И это локализация международных страховщиков, что позволяет им вести более конкурентную ценовую политику без согласования условий страхования со штаб-квартирами.

При сохранении политико-экономической ситуации драйверы роста текущего года сохранятся как минимум в первой половине 2024-го.

Иннокентий Лукьянов, генеральный директор страхового консультанта АСТ:

- Последние два года запомнятся как годы складских пожаров. Только в 2022 году мы насчитали более 20 случаев, масштабы поражают - почти 115 тыс. кв. м. Осознанность бизнеса и более внимательный подход к риск-защите растет. Если в прошлом году сборы по страхованию имущества юрлиц выросли в среднем на 7%, в этом, ориентируясь на наш портфель, мы прогнозируем возможный рост до 30%.

По итогам 2022 года сборы по страхованию финансовых рисков сократились (-19,3%), что в первую очередь было связано с сокращением перестраховочной емкости на зарубежных рынках. Проблема еще не решена, но мы прогнозируем к концу 2023 года возврат сборов с ростом примерно на 10% за счет повышения ставки и премий, растущих параллельно с ростом рисков.

В сегменте страхования грузов прогнозируем рост на 20%, но даже с учетом продолжающегося роста (в 2022 году тоже было +25%) рынок лишь вернется к итогам 2020-го. По итогам 2022-го рост рынка страховых брокеров опережал рост рынка страховых компаний. Страхование тоже идет в персонализацию.

Страхование - это сложный продукт, требующий времени, внимания, экспертизы, и людям надежнее закрывать этот вопрос с человеком, а не с системой. Поэтому агентские сети растут, а магазина страховок пока нет.

Светлана Максимова, финансовый уполномоченный:

- В 2020мгоду в Службу финансового уполномоченного поступило более 185 тыс. обращений от клиентов страховщиков, в 2021-м - более 161 тыс. обращений, в 2022-м - чуть более 135 тыс. обращений. В первом полугодии, по предварительным данным, тренд к сокращению сохранился: число обращений страхователей в отношении страховых организаций уменьшилось по сравнению с первым полугодием 2022-го на 8,3%, до 62 277.

На этом фоне выявлен ряд проблем. Например, вызывает вопросы появившаяся практика заключения договора мини-каско за счет партнера страховщика, порой без ведома страхователя с установлением франшизы в размере страховой выплаты по ОСАГО. При наступлении страхового случая потерпевший (с помощью сотрудника страховой организации) подписывает «сложносочиненное» заявление о выплате страхового возмещения, согласно которому выбор договора для урегулирования страхового случая будет зависеть от размера ущерба. Такая практика сейчас изучается как с точки зрения соответствия законодательству, так и с точки зрения добросовестности действий страховщика.

Дмитрий Руденко, генеральный директор компании «Абсолют Страхование»:

- С большой долей вероятности можно прогнозировать, что совокупные сборы страховой премии по году превысят показатель прошлого года на 15-20%, что многократно превышает темпы роста ВВП и промышленного производства страны, хотя и не дотягивает до темпов развития других финансовых рынков РФ: банковского и фондового.

Объяснений этому феномену несколько. Это и относительно низкая база прошлого года, и уход дочерних компаний иностранных страховщиков с российского рынка, и переход на наш рынок страхования практически всех рисков, и падение курса рубля, сопровождаемое соответствующим ростом страховых сумм в отраслях, традиционно страхующих риски в иностранной валюте (международные грузоперевозки, морское страхование и т. д.). Экономическая база для страхования стабилизируется.

В 2023 году будет завершен переход страхования российского и связанного с Россией бизнеса ушедших из страны иностранных страховщиков в российские страховые компании.

В 2023-м появилась возможность воспользоваться страховыми сервисами в «Госуслугах», например приобрести страховой полис для мигранта или урегулировать страховой случай по ОСАГО.

Инфляция, пусть и не столь заметная, останется. А значит, российским страховщикам придется поднимать тарифы. Страховой рынок продолжит расти, но темпами, не превышающими органические 5-10%.

В целом, учитывая, что рост в 2023 году - это в том числе результат успешной адаптации страховщиков к новым реалиям на рынке, можем надеяться на продолжение роста в 2024-м, хотя и не столь быстрый.

Валерий Смирнов, первый заместитель генерального директора, финансовый директор СК «Росгосстрах Жизнь»:

- Такого роста объемов сборов, как был во втором квартале 2023 года, российский рынок страхования жизни еще не видел. В двух важнейших компонентах рынка страхования жизни, в инвестиционно-накопительном страховании, увеличение сборов более чем на 30% к аналогичному периоду 2022-го. Сохраняется приоритет продуктов с единовременным взносом, они дали 105 млрд руб. сборов. Кредитное страхование выросло почти в три раза, до 60 млрд руб., по сравнению с самым низким уровнем сборов прошлого года, когда сборы достигали лишь 22 млрд руб.

Еще одна тенденция - качественные изменения портфелей страховщиков. Мы видим сокращение объема резервов по инвестиционному страхованию жизни и рост резервов по накопительному страхованию жизни. По сравнению с началом 2021 года резервы по накопительному страхованию выросли примерно в два раза. Основной вклад в этот рост приходится на трех страховщиков жизни из первой пятерки (и по объемам резервов, и по темпам роста). По итогам 2023 года рынок инвестиционно-накопительных видов страхования может сохранить рост начала года.

Сейчас мы находимся на пороге большого скачка в качественном изменении рынка. Те законодательные изменения, которые сейчас находятся в активной стадии согласования, открывая перспективы развития долевого страхования жизни, исламского страхования и других направлений, дают рынку большой потенциал для роста и развития. Доля страхования жизни в сбережениях населения нашей страны в целом также имеет большой потенциал для роста.

Евгений Уфимцев, президент Всероссийского союза страховщиков, Российского союза автостраховщиков:

- Совокупные сборы страховых компаний по итогам 2023 года превзойдут отметку 2,1 трлн руб., рост по отношению к итогам 2022-го составит примерно 16%. Ключевыми драйверами роста станут накопительное страхование жизни (НСЖ) и инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), являющиеся на сегодняшний день главным направлением развития российского рынка. Вторым важным направлением роста станет кредитное страхование по различным видам деятельности, в частности страхование жизни и здоровья заемщиков и заложенного имущества. Это связано с ростом кредитования, которое демонстрирует в этом году банковский рынок. Рост покажет и моторное страхование (ОСАГО и каско). Это связано с проводимой работой страховщиков по адаптации к новым реалиям автомобильного рынка. Впервые за последние два года мы увидели заметный рост количества заключаемых договоров по автокаско, что связано с развитием страхования мини-каско. Большинство договоров - это коробочные договоры, которые либо покрывают ограниченный набор рисков, либо предполагают франшизу. В результате все больше людей имеют кроме полиса ОСАГО также страховую защиту своего автомобиля. Если два-три года назад проникновение составляло около 10 договоров каско на 100 полисов ОСАГО, то в 2023-м этот показатель составляет уже 16 договоров каско на 100 полисов ОСАГО. Также большой потенциал имеет медицинское страхование. Существующий дефицит рабочей силы заставил предприятия больше интересоваться возможностями заключения договоров корпоративного ДМС как одним из способов удержания сотрудников.

Игорь Фатьянов, генеральный директор группы компаний «Зетта Страхование»:

- Мы ожидаем, что в 2023 году рынок non-life (не-жизни) страхования вырастет у нас в денежном выражении примерно на 10%, в 2024-м этот тренд сохранится с темпом 5-7%. Страхование жизни еще только восстанавливается и в текущем году покажет динамику на уровне 5%, но в следующем уже будет расти более активно.

В 2023 году основным драйвером роста рынка страхования не-жизни у нас выступает ОСАГО: сборы по этому виду увеличатся более чем на 20%. При этом в сегменте корпоративного страхования динамика составит до 30%, что связано с восстановлением спроса на коммерческие автомобили со стороны бизнеса и с восполнением предложения на рынке. В 2024 году рост в ОСАГО будет более умеренным - на уровне 4%, но тренд опережающего роста в страховании юридических лиц сохранится.

Страхование каско набирает обороты не так активно, как ОСАГО: только на 5-7% в 2023 году. Но в 2024-м это направление вырастет уже на 13%.

Серьезный вклад в развитие рынка в 2023 году вносит страхование от несчастных случаев и болезней. Мы прогнозируем здесь динамику 12-15%, в основном это страхование при кредитовании. В текущем году низкая ключевая ставка и расширение льготных программ поддержали спрос на ипотеку, автомобильные и потребительские кредиты. Планируется, что объем выдач ипотечных кредитов в этом году станет рекордным за всю историю. В 2024 году сборы по этому виду страхования будут уже умеренными, прирост составит примерно 5%. Причины понятны: рост ставки ЦБ и макропруденциальные меры, вводимые регулятором с октября 2023 года.

Инвестиционное страхование в 2023 году у нас немного вырастет после падения в 2022-м, но умеренно - до 5%. В 2024-м рост продолжится более активно, с темпом 5-10%, что связано со стабилизацией рынка в части инвестиционных решений.

Направление накопительного страхования жизни демонстрирует более активную динамику. В 2023 году сборы страховых премий в этом сегменте вырастут у нас на 5-10%, а в следующем году - на 10-15%. Продукт является привлекательным для потребителей из-за гарантированных ставок и стабильности.

Юлия Шабанова, руководитель Блока агентских и офисных продаж СК «Росгосстрах»:

- Несмотря на ставшую уже привычной волатильность, страховой рынок развивается хорошими темпами. Мы ожидаем у себя прироста по итогам 2023 года на уровне 10-15%, в 2024-м прогнозируем положительную динамику. В 2024 году из страхования не-жизни мы делаем основной акцент на страховании имущества, а также намерены усилить фокус на моторных видах. Продолжает стремительно меняться ландшафт рынка автострахования, что явно найдет отражение и в 2024-м.

По флагманскому бизнесу «Росгосстраха» - страхованию имущества физлиц - мы ожидаем дальнейшей умеренной, но стабильной динамики.

Катерина Якунина, председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров**:

- Мы ожидаем, что по итогам 2023 года сборы страховщиков через страховых брокеров превысят 100-110 млрд руб., это будет соответствовать росту страховых сборов в 2022-м (около 20%). Мы видим, что в кризисные времена персональные услуги страховых брокеров становятся более востребованными.

В 2024 году мы ожидаем продолжения дискуссии между сообществом страховых брокеров и мегарегулятором о замене лицензирования страховых брокеров их членством в **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** и принятия решений в этом направлении.

Вера Склярова

Вера Склярова

<https://www.kommersant.ru/doc/6237084>

#### 29.09.2023Администрация сельского поселения Митрофан-Дикост (mitrofan-dikost.ru)Страхование титула при покупке квартиры

Страхование сделок с недвижимостью - как застраховать сделку при покупке квартиры

При покупке квартиры на вторичном рынке всегда есть риски потери права собственности. Поэтому, для защиты финансовых интересов покупателя, используется страхование сделок с недвижимостью, иначе называемое титульным. Читайте в статье о том, что это такое и как оформить.

Что такое титульное страхование

Под титульным страхованием понимают страхование потенциального риска, связанного с потерей покупателем права собственности на объект недвижимости, в том числе и на квартиру.

К таковым рискам относятся следующие ситуации:

* имеются ошибки в подготовленных документах или процедура передачи права собственности на недвижимость прошла с нарушениями;
* сделка купли-продажи была мошеннической, о чем покупатель не знал;
* при передаче права собственности не были учтены интересы несовершеннолетних детей;
* нарушены интересы законных наследников;
* объект недвижимости в прошлом был приватизирован с нарушениями.

Титульное страхование не дает гарантий, что страховой случай не наступит. Заинтересованное лицо для защиты своих интересов все равно может подать исковое заявление в суд. Но у страхования сделки при покупке квартиры есть другое преимущество.

Если суд удовлетворит требования истца, а покупатель сможет доказать, что в его действиях не было злого умысла, страховая компания обязуется выплатить возмещение. Объект недвижимости все равно придется передать законному владельцу, но денежные средства будут сохранены: страхователю или выгодоприобретателю их выплатит страховая компания.

Плюсы и минусы страхования сделок с недвижимостью

Чаще всего в необходимости страхования сделки с недвижимостью настаивают банки, если объект покупается в ипотеку. Наиболее рискованной сделкой является продажа жилья, полученного продавцом по наследству: нередко спустя несколько лет обнаруживаются другие законные наследники, которые через суд оспаривают право собственности.

В такой ситуации плюсы заблаговременного страхования сделки очевидны:

1. На судебных разбирательствах будет присутствовать представитель страховой компании. Являясь третьим лицом в процессе и отстаивая свои интересы, он будет поддерживать сторону страхователя.
2. Если суд признает сделку недействительной, страховая компания выплатит возмещение, за счет чего удастся избежать серьезных убытков.
3. При покупке квартиры в ипотеку и последующем признанием сделки недействительной, страховая компания погасит ипотечный кредит.

Есть еще один плюс страхования сделки с недвижимостью. Если продавец мошенник, то он не согласится на предоставление документов для оформления титульного страхования. Поэтому можно заподозрить неладное заранее и отказаться от составления договора купли-продажи.

Есть у страхования недвижимости и минусы. Первый - по страховке придется платить. Обычно размер ежегодного платежа равен 1% от стоимости объекта недвижимости. Именно по этой причине многие отказываются от страхования титула, надеясь таким способом сэкономить.

Второй минус связан с порядком распределения денежных средств, если квартира была куплена в ипотеку. В этом случае на судебном процессе будет присутствовать и представитель банка, защищающий интересы организации. Если право собственности будет оспорено, банк забирает из страховой выплаты сумму, которую должен ему покупатель по ипотечному кредиту. Последнему достается сравнительно немного денег: размер первоначального взноса, плюс сумма внесенных платежей по кредиту.

Документы для оформления договора страхования сделки

В страховых компаниях требуют от страхователя разные документы. В большинстве случаев для страхования сделки при покупке квартиры потребуется предоставить:

* ксерокопии паспортов участников сделки и свидетельств о рождении для несовершеннолетних;
* все имеющиеся договоры о передачи права собственности на квартиру за последние 3 года - купли-продажи, дарения, обмена и т.д.;
* выписку из домовой книги;
* поэтажный план, экспликацию;
* если квартира была получена по наследству - свидетельство о смерти наследодателя, свидетельство о праве на наследство, завещание (перечень необходимых документов зависит от способа наследования);
* карточка учета собственников или финансовый лицевой счет;
* если квартира была ранее приватизирована - договор передачи или приватизации;
* инвестиционный контракт с приложениями, если имеется;
* если имеются несовершеннолетние собственники - разрешение на сделку от органов опеки;
* если продается купленная в браке квартира - письменное и заверенное у нотариуса согласие второго супруга на проведение сделки;
* если продавец квартиры в пенсионном возрасте, страховая может потребовать справки из психоневрологического и наркологического диспансеров о состоянии здоровья;
* если куплю-продажу проводит доверенное лицо - нотариально заверенную доверенность.

В отдельных случаях страховая компания имеет право запросить справки об отсутствии задолженности по коммуналке, архивную выписку из домовой книги.

Иногда для более глубокой предстраховой экспертизы страховщик может попросить предоставить и другие документы. Это могут быть свидетельства о браке или разводе, квитанции об оплате ренты, копии решения суда о признания права собственности (если оно наступило в судебном порядке).

Более точную информацию по необходимым документам можно будет узнать в выбранной страховой компании. При этом нужно понимать, что в любое время страховщик может попросить предоставить и дополнительные документы. Страхование сделки с недвижимостью является одним из самых рискованных, поэтому страховая компания и старается как можно лучше изучить текущую ситуацию с квартирой.

Нюансы страхования сделок с недвижимостью

По закону договор страхования сделок с недвижимостью не может быть заключен на срок, более трех лет. Стандартно компании предлагают варианты от 1 года до 3 лет. При необходимости срок действия полиса можно продлить, однако важно не попасться на уловки недобросовестных страховых агентов.

Дело в том, что в соответствии со ст. 181 ГК РФ, срок исковой давности для признания сделки по передаче права собственности недействительной, составляет 3 года, по всем оспоримым сделкам - не более 1 года. В редких случаях срок исковой давности составляет 10 лет, но на практике страховые случаи наступают как раз в первые 3 года. Продлевать срок действия договора на больший срок нецелесообразно.

В некоторых случаях в договоре купли-продажи отражается заниженная цена квартиры. Так поступают, если объект недвижимости находится в собственности менее трех лет. Для страхования титула можно указать реальную (рыночную) стоимость, большинство страховых компаний на это соглашается. Указывать в полисе сумму, соответствующую договорной нецелесообразно: от нее зависит размер возмещения при наступлении страхового случая.

Договор страхования сделки с недвижимостью можно заключить до или после регистрации права собственности. При этом полис будет действовать с момента возникновения этого права у покупателя, а не раньше. В случае, если титульное страхование оформляется после регистрации права собственности, важно уложиться в установленный законом срок - 2 недели. По прошествии этого времени заключить договор не получится, хотя раньше такая возможность была.

Заявление подавать нужно раньше переоформления права собственности. Это условие закреплено законодательно и защищает интересы страховых компаний. Они должны успеть проверить юридическую чистоту сделки и оценить потенциальные риски.

После подачи запрошенного пакета документов и заявления решение о страховании сделки принимается не сразу. По закону у компании есть два рабочих дня, чтобы перепроверить документы, оценить риски и заключить договор страхования. Эту особенность нужно учитывать при подготовке к переоформлению квартиры.

Страховая компания заинтересована в сохранении за покупателем и страхователем права собственности на квартиру - в этом случае не придется выплачивать возмещение. Представитель страховщика будет присутствовать на судебных разбирательствах и отстаивать интересы страхователя. Поэтому, после получения покупателем копии искового заявления, нужно сразу же обращаться в свою страховую компанию. Это же требование прописано в договоре.

В случае, если суд аннулирует запись ЕГРН о признании за покупателем права собственности на квартиру, страховщик выплатит сумму, указанную в полисе титульного страхования. В некоторых случаях представители страховщика настаивают на том, чтобы страхователь направился в апелляционную инстанцию, к этому нужно морально подготовиться. Такая позиция обоснована: страховщик защищает в большей степени свои интересы. Поэтому следует готовиться к затяжным судебным тяжбам: иногда на защиту своих интересов уходит несколько лет.

Как лучше застраховать сделку при покупке квартиры

После выбора квартиры, самостоятельной проверки добросовестности продавца, нужно обращаться в страховую компанию. Сотрудник расскажет, какие документы необходимо собрать, их перечень зависит от конкретной ситуации.

Если предоставленные документы в порядке, а сама сделка не кажется страховщику подозрительной или рискованной, будет назначена дата личной встречи для подписания договора. На этом этапе важно внимательно изучить все положения договора, особенно касающиеся сроков сообщения о страховом случае и ситуаций, при которых право на получение возмещения теряется. Для полной уверенности можно взять с собой юриста, который объяснит все непонятные моменты.

Не помешает перепроверить стоимость квартиры. Обычно она соответствует указанной в договоре купли-продажи, но может быть и выше ее. Главное, чтобы цена не была сильно занижена, иначе при наступлении страхового случая размер возмещения будет ниже затраченных на покупку жилья средств.

Обратите внимание и на стоимость полиса. Она зависит от трех факторов: заявленной стоимости квартиры, срока действия договора, вероятности наступления страхового случая. Если принципы ценообразования непонятны, то нужно задать уточняющие вопросы сотруднику до подписания договора страхования титула.

После заключения договора титульного страхования можно переоформлять право собственности на квартиру.

Этапы страхования сделок с недвижимостью:

1. Выбор подходящего объекта, самостоятельная его проверка.
2. Обращение в страховую компанию с заявлением.
3. Получение перечня необходимых документов, их сбор.
4. Проверка предоставленных документов и сведений сотрудниками страховой компании.
5. Изучение положений договора страхования и его подписание.
6. Составление договора купли-продажи, переоформление права собственности.
7. Внесение сведений об изменении права собственности в ЕГРН

Полис страхования титула начинает действовать с момента регистрации права собственности на квартиру. Теперь, в случае его оспаривания, финансовые интересы покупателя будут защищены.

Как выбрать страховую компанию

Если квартира покупается в ипотеку, перечень подходящих страховых компаний может предоставить банк, который заинтересован в оформлении страхования титула. Покупатель имеет право согласиться с предложениями банка или обратиться в другую страховую компанию.

Подобрать страхователя для страхования сделки при покупке квартиры можно на нашем сайте. Для этого необходимо перейти в соответствующий раздел, указать желаемые параметры в фильтре поиска и выбирать из предложенных системой вариантов. Такой подход существенно экономит время - не нужно обходить офисы страховых компаний и посещать десятки сайтов, чтобы выбрать подходящий вариант.

Страхование сделок с недвижимостью особенно необходимо, если объект приобретается на вторичном рынке. Стоимость полиса не сопоставима с убытками, которые могут возникнуть при оспаривании права собственности. Ведь в этом случае, если не оформляли страхование титула, покупатель потеряет и квартиру, и уплаченные за нее деньги. Выгода от страхования сделки очевидна.

Титульное страхование: когда выгодно оформлять и от чего защищает

Страхование титула покрывает риск потери права собственности на квартиру, дом или землю. Полис оберегает от скрытых собственников, наследников и в других спорных ситуациях. Страховка не входит в число обязательных, но на практике банки могут требовать ее при ипотеке. Вникаем в особенности титульного страхования и разбираемся вместе с экспертами, на что можно рассчитывать владельцам полиса, если суд отбирает у них купленную квартиру.

Что такое титульное страхование

Титульное страхование - это страхование риска утраты права собственности на недвижимость. В отличие от других видов, такой полис защищает не от ситуаций, которые возникнут в будущем, а от проблем, которые уже возникли в прошлом, но никак себя не проявили на момент совершения сделки.

Объектом защиты, в отличие от имущественного страхования, выступает не недвижимость, а право (или титул), которое переходит от прежнего владельца к новому. Другими словами, страхование титула не защитит квартиру от потопа или взлома. Но если суд признает сделку по покупке недействительной и отберет квартиру, то есть шанс вернуть деньги.

Застраховать можно право на жилые (квартира, дом) и нежилые (промышленные здания, офисы, земельные участки и т. д.) объекты. Статус собственника - физическое или юридическое лицо - при титульном страховании значения не имеет.

Чаще всего титульное страхование оформляют при покупке недвижимости на вторичном рынке и при ипотечных сделках. В первом случае риски потери права собственности особенно высоки - в истории квартиры или дома может быть целая цепочка перепродаж, неучтенных собственников и т. д. Как правило, юридическую историю квартиры перед сделкой тщательно проверяет риелтор со стороны покупателя, но стопроцентной гарантии эта проверка все-таки не дает. При самостоятельном выходе на сделку тем более стоит застраховать титул. При ипотеке же этот вид страхования с точки зрения банка снижает риск невыплаты кредита - поэтому повышает шансы на одобрение для заемщика.

При покупке жилья в новостройке риск утраты титула сводится к минимуму, так как недвижимость приобретается непосредственно у застройщика. Поэтому при таких сделках титульное страхование применяется редко.

Как работает титульное страхование

Титульное страхование компенсирует ущерб при полной или частичной утрате недвижимости в результате потери права собственности по причинам, которые не зависят от страхователя и подтверждены решением суда.

Например, страховка защитит в случае появления и претензий наследников или неучтенных собственников после сделки. Другая распространенная ситуация - продажа недвижимости, приобретенной в браке. Бывают и иные случаи. «Куплен объект, но в течение срока исковой давности право собственности оспаривается, например, если сделка совершена в условиях процедуры банкротства предыдущего владельца. Кредиторы оспаривают сделку, и если суд примет решение в их пользу, то у текущего владельца возникает риск потери объекта и утраты денег, которые он заплатил при оформлении договора купли-продажи. В этом случае наличие договора страхования титула может защитить покупателя», - приводит пример председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина.

Перечень страховых случаев довольно обширен и включает, как правило, самые распространенные риски. В их число также входят [3]:

* признание сделки недействительной (совершена недееспособным, под угрозой или мошенническим путем и др.);
* наличие ошибок в правоустанавливающих и других документах, по которым совершались сделки в прошлом;
* нарушение законодательства при проведении приватизации или продажи объекта недвижимости прежними собственниками;
* нарушение законных прав несовершеннолетних владельцев и другие случаи.

«Существует большое количество ситуаций, при которых титульное страхование помогает избежать проблем и финансовых потерь. Но наиболее распространенными являются случаи, связанные с нарушением прав детей, супругов и наследников», - говорит директор консультационного центра «Дом.РФ» Михаил Ковалев.

Сергей Чкалов

<https://mitrofan-dikost.ru/blog/strahovanie-titula-pri-pokupke-kvartiry/>

#### 20.09.2023 17:19News-24.ru (news-24.ru)ЦБ: во втором квартале 2023-го россияне оформили 2 млн полисов КАСКО

По последним данным Банка России, спрос на полисы КАСКО в России продолжает расти. Ожидается, что к концу второго квартала 2023 года количество выданных договоров увеличится на 58 процентов по сравнению с прошлым годом, достигнув отметки в 2 миллиона. Один из основных факторов роста спроса - увеличение цен на автомобили и их ремонт, что заставляет владельцев […]

По последним данным Банка России, спрос на полисы КАСКО в России продолжает расти. Ожидается, что к концу второго квартала 2023 года количество выданных договоров увеличится на 58 процентов по сравнению с прошлым годом, достигнув отметки в 2 миллиона.

Один из основных факторов роста спроса - увеличение цен на автомобили и их ремонт, что заставляет владельцев искать надежную защиту своих транспортных средств. Также наблюдается увеличенный интерес к полисам КАСКО из-за опасений водителей о недостаточной компенсации по полисам ОСАГО. Водители все чаще выбирают мини-КАСКО, который позволяет более доступно застраховать автомобиль, но покрывает только часть расходов на его ремонт.

Председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерина Якунина подчеркнула важность такого выбора для водителей. Кроме того, увеличение продаж новых автомобилей также стимулирует спрос на полисы КАСКО. Владельцы новых машин стремятся обезопасить себя от возможных финансовых потерь в случае повреждений или кражи. Водители осознают необходимость защиты своих автомобилей и обеспечения себя финансовой безопасностью в непредвиденных ситуациях на дороге или на стоянке. Это свидетельствует о повышенном осознании важности страхования автомобилей в сложившейся ситуации на рынке.

<https://news-24.ru/2023/09/20/czb-vo-vtorom-kvartale-2023-go-rossiyane-oformili-2-mln-polisov-kasko/>

####

#### 20.09.2023 09:39Амурская Служба Новостей (asn24.ru)Подорожание автомобилей стимулировало россиян чаще оформлять каско

Информация предназначена для лиц старше 18 лет. Контент может содержать сцены курения табака. Курение вредит здоровью

Некоторые опасались недостаточности возмещения по ОСАГО в случае ДТП.

Во II квартале 2023 года граждане оформили более 2 миллионов договоров каско (комплексное автомобильное страхование). Это на 58 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2022-го (с апреля по июнь). Об этом сегодня, 20 сентября, сообщили «Известия» со ссылкой на пресс-службу Центробанка РФ.

В апреле-июне прошлого года отмечалось даже снижение продаж - показатель упал на 8 % к тем же месяцам 2021-го.

Рост продаж полисов связан с ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта. За счет этого увеличилась ценность автомобилей для их владельцев, пояснили в Банке России. В таких условиях граждане также могли опасаться недостаточности возмещения по ОСАГО в случае ДТП и покупать дополнительную страховку для защиты.

Тенденция вызвана и увеличением продаж новых машин, в том числе в кредит (в этом случае оформление каско обязательно), считают в регуляторе.

Игроки рынка подтвердили рост спроса на каско в этом году. Автовладельцы также старались сэкономить на полисе, но получить защиту от ключевых рисков, поэтому чаще приобретали мини-каско, отметила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина. Такие программы обычно предусматривают франшизу (то есть часть затрат на ремонт клиент оплатит сам) и покрывают риски угона и тотального ущерба. Стоят же они существенно дешевле.

Договоры каско у компаний отличаются, поэтому клиенту важно заранее уточнить подробности, особенно если программа предлагает ограниченное покрытие, добавил директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов.

Фото: архив АСН24

<https://asn24.ru/news/economic/117959/>

#### 20.09.2023 09:27Газета.RuРоссияне стали чаще оформлять КАСКО из-за подорожания авто

ЦБ РФ: спрос россиян на полисы КАСКО за год вырос на 58%

close

100%

Global Look Press

В апреле-июне 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО - объем выданных страховок за квартал увеличился на 58% в годовом выражении и составил 2 млн договоров. Об этом пишет газета "Известия" со ссылкой на пресс-службу Центробанка РФ.

По данным регулятора, в апреле-июне 2022 года отмечалось даже снижение продаж, они уменьшились на 8% к аналогичному периоду 2021 года.

В ЦБ объяснили рост спроса на добровольное страхование в этом году ограниченным предложением машин и подорожанием авто и их ремонта. Кроме того, россияне опасаются получить недостаточное возмещение в случае аварии по полисам ОСАГО. Наконец, на популярность КАСКО повлияло увеличение продаж новых авто.

Водители стараются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить, отметила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерина Якунина. Поэтому в России повысился спрос на мини-КАСКО, которое стоит дешевле, но покрывает только часть расходов на ремонт машины. Одновременно с повышением спроса на полисы россияне стали бережнее относиться к авто, и об этом говорит сокращение числа ДТП, отметили опрошенные газетой эксперты.

В августе в России выявили самое масштабное подорожание авто с мая прошлого года, сообщала "Газета.Ru". Сильнее всего выросли цены на автомобили «Москвич» (более чем на 10%), прибавка составила 228-392 тыс. рублей. Несколько марок также повысили цены на весь модельный ряд. Автомобили Chery подорожали на 60 тыс. рублей (от 1,2% до 2,9%). Компании BAIC и Kaiyi подняли цены в среднем на 4%, автомобили Omoda стали дороже на 1,6% - 2,3%, а FAW - на 1,6% - 7%. У компании Changan в первой половине августа подорожали 10 моделей из 14, представленных на рынке РФ.

Ранее дилеры объяснили подорожание КАСКО в России.

Анастасия Алексеевских

<https://www.gazeta.ru/business/news/2023/09/20/21323486.shtml>

####

#### 20.09.2023 08:15Lenta.ruРоссияне стали чаще оформлять КАСКО на фоне подорожания автомобилей

Во втором квартале 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО. Спрос на добровольное страхование вырос на фоне подорожания автомобилей и их ремонта, а также опасения получить недостаточные выплаты по ОСАГО. С апреля по июнь объем выданных страховок вырос на 58 процентов, до 2 миллионов договоров.

Во втором квартале 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО на фоне подорожания автомобилей и их ремонта. С апреля по июнь объем выданных страховок вырос на 58 процентов в годовом выражении, до 2 миллионов договоров, со ссылкой на данные Банка России сообщает газета «Известия».

В регуляторе объяснили увеличение спроса на добровольное страхование ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта, а также опасениями получить недостаточное возмещение в случае аварии по полисам ОСАГО. Кроме того, на популярность КАСКО повлиял рост продаж новых машин.

По словам председателя Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерины Якуниной, водители пытаются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить. Поэтому в России вырос спрос на мини-КАСКО, которое стоит дешевле, но покрывает лишь часть затрат на ремонт транспортного средства.

Автомобиль стал восприниматься как более ценное имущество, и вместе с увеличением спроса на страховки отношение к авто сменилось на более бережное. Так, число ДТП снизилось на 10-26 процентов в зависимости от региона, добавил вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. Выросший интерес к КАСКО связан с нехваткой и подорожанием запчастей и увеличением сроков ремонта, пояснила руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина.

Комиссия правительства России по законопроектной деятельности не поддержала инициативу о снижении стоимости ОСАГО для автомобилей. Ранее в Совфеде предлагали сделать полисы обязательного страхования дешевле для российских машин в зависимости от уровня их локализации производства на территории страны. В кабмине объяснили это решение отсутствием законодательного определения понятий «пониженная базовая ставка» и «локализация производства транспортного средства», а также порядка их применения.

<https://lenta.ru/news/2023/09/20/casco/>

#### 20.09.2023 08:15Auto.rambler.ruРоссияне стали чаще оформлять КАСКО на фоне подорожания автомобилей

Во втором квартале 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО на фоне подорожания автомобилей и их ремонта. С апреля по июнь объем выданных страховок вырос на 58 процентов в годовом выражении, до 2 миллионов договоров, со ссылкой на данные Банка России сообщает газета «Известия».

В регуляторе объяснили увеличение спроса на добровольное страхование ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта, а также опасениями получить недостаточное возмещение в случае аварии по полисам ОСАГО. Кроме того, на популярность КАСКО повлиял рост продаж новых машин.

По словам председателя Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерины Якуниной, водители пытаются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить. Поэтому в России вырос спрос на мини-КАСКО, которое стоит дешевле, но покрывает лишь часть затрат на ремонт транспортного средства.

Автомобиль стал восприниматься как более ценное имущество, и вместе с увеличением спроса на страховки отношение к авто сменилось на более бережное. Так, число ДТП снизилось на 10-26 процентов в зависимости от региона, добавил вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. Выросший интерес к КАСКО связан с нехваткой и подорожанием запчастей и увеличением сроков ремонта, пояснила руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина.

Комиссия правительства России по законопроектной деятельности не поддержала инициативу о снижении стоимости ОСАГО для автомобилей. Ранее в Совфеде предлагали сделать полисы обязательного страхования дешевле для российских машин в зависимости от уровня их локализации производства на территории страны. В кабмине объяснили это решение отсутствием законодательного определения понятий «пониженная базовая ставка» и «локализация производства транспортного средства», а также порядка их применения.

<https://auto.rambler.ru/roadaccidents/51448965-rossiyane-stali-chasche-oformlyat-kasko-na-fone-podorozhaniya-avtomobiley/>

#### 20.09.2023 08:11CarsWeek.ru«Известия»: Подорожание автомашин в 2023 стимулировало россиян чаще оформлять КАСКО

Во втором квартале этого года в России зафиксировали рост числа полисов КАСКО. Россияне стали чаще выбирать этот тип страховки из-за резкого подорожания машин и возросших трат на ремонт.

С апреля по июнь объем выданных страховок вырос на 58% в годовом выражении, до 2 миллионов договоров, пишет газета «Известия», ссылаясь на данные Банка России.

Рост специалисты связывают с подорожанием машин, их ремонта и опасениями владельцев, что они получат недостаточное возмещение в случае ДТП по полисам ОСАГО. Также на популярность КАСКО повлиял рост продаж новых автомобилей.

Как пояснила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерина Якунина, водители стараются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить. По этой причине в стране набирает популярность так называемый мини-КАСКО. Такой полис покрывает лишь часть затрат на ремонт авто, поэтому обходится дешевле.

Сегодня машину стали воспринимать как более ценное имущество. При этом не только выросла потребность в страховке, к автомобилям начали относиться бережнее. Количество аварий сократилось на 10-26% в зависимости от региона, поделился статистикой вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов.

Руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина спрос на КАСКО объясняет дефицитом и ростом цен на запчасти, а также более долгим ремонтном.

<https://carsweek.ru/news/News_in_the_world/1276393/>

####

#### 20.09.2023 04:41BezFormata.comПодорожание автомобилей стимулировало россиян чаще оформлять каско

Во II квартале 2023 года граждане оформили более 2 миллионов договоров каско (комплексное автомобильное страхование). Это на 58 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2022-го (с апреля по июнь). Об этом сегодня, 20 сентября, сообщили «Известия» со ссылкой на пресс-службу Центробанка РФ.

В апреле-июне прошлого года отмечалось даже снижение продаж - показатель упал на 8 % к тем же месяцам 2021-го.

Рост продаж полисов связан с ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта. За счет этого увеличилась ценность автомобилей для их владельцев, пояснили в Банке России. В таких условиях граждане также могли опасаться недостаточности возмещения по ОСАГО в случае ДТП и покупать дополнительную страховку для защиты.

Тенденция вызвана и увеличением продаж новых машин, в том числе в кредит (в этом случае оформление каско обязательно), считают в регуляторе.

Игроки рынка подтвердили рост спроса на каско в этом году. Автовладельцы также старались сэкономить на полисе, но получить защиту от ключевых рисков, поэтому чаще приобретали мини-каско, отметила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина. Такие программы обычно предусматривают франшизу (то есть часть затрат на ремонт клиент оплатит сам) и покрывают риски угона и тотального ущерба. Стоят же они существенно дешевле.

Договоры каско у компаний отличаются, поэтому клиенту важно заранее уточнить подробности, особенно если программа предлагает ограниченное покрытие, добавил директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов.

Фото: архив АСН24

<https://blagoveshensk.bezformata.com/listnews/rossiyan-chashe-oformlyat-kasko/121690199/>

#### 20.09.2023 00:01Известия (iz.ru)Охота на полис: рост цен на авто стимулирует россиян оформлять каско

Спрос на этот страховой продукт вырос в 1,5 раза, но потребители всё чаще переходят на усеченные программы

Фото: ИЗВЕСТИЯ/Анна Селина

Ценность авто для россиян значительно выросла на фоне ограниченного предложения, подорожания машин и их ремонта. Из-за этого подскочил спрос на каско, заявили «Известиям» в ЦБ. По данным регулятора, во II квартале 2023 года граждане оформили в полтора раза больше таких полисов - 2 млн. Тенденцию подтвердили участники рынка. Она также связана с опасениями граждан, что они получат недостаточное возмещение по ОСАГО, сказали в Банке России. Помимо новых машин, продукт также стали активнее оформлять на поддержанные, добавили эксперты. Для снижения стоимости полиса клиенты подключают усеченные программы. Однако перед оформлением следует детально изучить их покрытие.

Защитный инстинкт

Спрос россиян на добровольное страхование авто резко вырос. С апреля по июнь 2023-го они оформили более 2 млн договоров каско, что оказалось на 58% больше, чем за тот же период прошлого года, рассказали «Известиям» в пресс-службе Центробанка. При этом во II квартале 2022-го отмечалось даже снижение продаж, тогда показатель упал на 8% год к году.

Объем сборов по каско за апрель-июнь 2023-го тоже увеличился, но менее значительно (на 21,6%, до 64,2 млрд рублей), отметили в Банке России. То есть было продано больше полисов, но в среднем по более низкой цене.

В регуляторе пояснили: резкий рост спроса объясняется ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта. За счет этого увеличилась ценность машин для их владельцев. В таких условиях граждане могут опасаться недостаточности возмещения по ОСАГО в случае ДТП и покупают дополнительную страховку для защиты, отмечается в материалах ЦБ.

Тенденция связана и с увеличением продаж новых машин, в том числе в кредит (в этом случае оформление каско обязательно), считают в регуляторе.

По сравнению с началом 2022-го общее подорожание запчастей составило порядка 30%. За счет этого выросла и стоимость каско, отметила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина. По ее словам, автовладельцы старались сэкономить на полисе, но получить защиту от ключевых рисков, поэтому чаще приобретали мини-каско. Такие программы обычно предусматривают значительную франшизу (то есть часть затрат на ремонт клиент оплатит сам) и покрывают риски угона и тотального ущерба. При этом они стоят существенно дешевле.

Во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС) подтвердили спрос на программы с ограниченным покрытием, например с защитой от аварий по вине третьих лиц.

Ценная акция

Участники рынка подтвердили рост спроса на каско в этом году. Во II квартале 2023-го в «Совкомбанк Страховании» клиенты оформили примерно на 35% больше таких полисов, чем за аналогичный период прошлого года, сообщили в пресс-службе компании. Там пояснили: в 2023-м году значительно увеличились продажи авто, сейчас рынок насыщен китайскими брендами. В сегменте новых машин именно на такие марки чаще всего покупается дополнительная защита, на втором же месте - российские машины.

Автомобиль также начал восприниматься как более ценное имущество - отсюда и рост спроса на покрытие, считает вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. По его словам, продажи мини-каско в компании почти удвоились. По портфелю договоров также видно, что отношение к авто стало более бережным. В зависимости от региона число ДТП снизилось на 10-26%. Сильнее всего - в Москве и Санкт-Петербурге. Другой интересный тренд - полис стали покупать, чтобы защититься от вероятного повышения цен на ремонт, подчеркнул спикер.

Увеличение спроса в первую очередь связано с дефицитом запчастей, их значительным подорожанием и удлинением сроков ремонта, согласна руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина. По ее словам, с начала года стоимость деталей в среднем выросла на 13%. А, например, на Mercedes-Benz - вдвое.

Продажи каско повысились во всех сегментах рынка. Однако особенно актуальным продукт стал для владельцев подержанных авто, отметила Ольга Асташкина. Она объяснила: при получении компенсации по ОСАГО таким клиентам часто приходится добавлять свои деньги для покрытия ремонта (за счет износа возмещение может быть снижено до 50%).

Покупая новый автомобиль, особенно после повышения цен, россияне также старались финансово себя защитить на случай аварии, добавил руководитель департамента андеррайтинга СК «МАКС» Алексей Фомичев.

Рост связан и с низкой базой прошлого года, когда продажи новых авто почти остановились, отметил директор департамента андеррайтинга моторного страхования ПАО «СК «Росгосстрах» Дмитрий Усанов. По его словам, в компании с апреля по июнь 2023-го заключили в 2,5 раза больше новых договоров, чем за аналогичный период 2022-го.

Общее повышение спроса зафиксировали и в других организациях: в «Зетта Страховании» показатель увеличился на 18%, в ВСК - на 7%, рассказали их представители. Рост пришелся на усеченные продукты, а не программы с классическим наполнением, отметили в «Зетта Страховании». Это связано с тем, что тарифы на полное каско существенно выросли из-за увеличения стоимости запчастей, пояснил директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алексей Бредихин.

Однако, в отличие от ОСАГО, где выплаты определяются законом, договоры каско у компаний отличаются, подчеркнул директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов. Поэтому клиенту важно до оплаты уточнить подробности, особенно если программа предлагает ограниченное покрытие.

Дальнейший спрос на полисы будет зависеть в основном от объемов продаж новых авто, считает Алексей Бредихин. А этот сегмент показывает постепенное восстановление. Поэтому эксперт ожидает роста сборов более чем на 15% к концу года.

Мария Колобова

<https://iz.ru/1576456/mariia-kolobova/okhota-na-polis-rost-tcen-na-avto-stimuliruet-rossiian-oformliat-kasko>

#### 20.09.2023Известия (iz.ru)Подорожание авто стимулировало россиян чаще оформлять каско

Фото: ИЗВЕСТИЯ/Анна Селина

Спрос россиян на каско резко вырос. Во II квартале 2023 года граждане оформили более 2 млн договоров каско, что оказалось на 58% больше по сравнению с аналогичным периодом 2022-го, сообщили «Известиям» в пресс-службе Центробанка (ЦБ). При этом в апреле-июне прошлого года отмечалось даже снижение продаж, показатель упал на 8% к тем же месяцам 2021-го.

Рост продаж полисов связан с ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта. За счет этого увеличилась ценность автомобилей для их владельцев, пояснили в Банке России. В таких условиях граждане также могли опасаться недостаточности возмещения по ОСАГО в случае ДТП и покупать дополнительную страховку для защиты, отмечается в материалах ЦБ.

Тенденция вызвана и увеличением продаж новых машин, в том числе в кредит (в этом случае оформление каско обязательно), считают в регуляторе.

Игроки рынка подтвердили рост спроса на каско в этом году. Автовладельцы также старались сэкономить на полисе, но получить защиту от ключевых рисков, поэтому чаще приобретали мини-каско, отметила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина. Такие программы обычно предусматривают франшизу (то есть часть затрат на ремонт клиент оплатит сам) и покрывают риски угона и тотального ущерба. Стоят же они существенно дешевле.

Договоры каско у компаний отличаются, поэтому клиенту важно заранее уточнить подробности, особенно если программа предлагает ограниченное покрытие, добавил директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов.

<https://iz.ru/1576673/2023-09-20/podorozhanie-avto-stimulirovalo-rossiian-chashche-oformliat-kasko?main_click>

#### 20.09.2023Lenta.ruРоссияне стали чаще оформлять КАСКО на фоне подорожания автомобилей

ЦБ: во втором квартале 2023-го россияне оформили 2 млн полисов КАСКО

Во втором квартале 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО на фоне подорожания автомобилей и их ремонта. С апреля по июнь объем выданных страховок вырос на 58 процентов в годовом выражении, до 2 миллионов договоров, со ссылкой на данные Банка России сообщает газета «Известия».

В регуляторе объяснили увеличение спроса на добровольное страхование ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта, а также опасениями получить недостаточное возмещение в случае аварии по полисам ОСАГО. Кроме того, на популярность КАСКО повлиял рост продаж новых машин.

По словам председателя Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерины Якуниной, водители пытаются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить. Поэтому в России вырос спрос на мини-КАСКО, которое стоит дешевле, но покрывает лишь часть затрат на ремонт транспортного средства.

Автомобиль стал восприниматься как более ценное имущество, и вместе с увеличением спроса на страховки отношение к авто сменилось на более бережное. Так, число ДТП снизилось на 10-26 процентов в зависимости от региона, добавил вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. Выросший интерес к КАСКО связан с нехваткой и подорожанием запчастей и увеличением сроков ремонта, пояснила руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина.

Комиссия правительства России по законопроектной деятельности не поддержала инициативу о снижении стоимости ОСАГО для автомобилей. Ранее в Совфеде предлагали сделать полисы обязательного страхования дешевле для российских машин в зависимости от уровня их локализации производства на территории страны. В кабмине объяснили это решение отсутствием законодательного определения понятий «пониженная базовая ставка» и «локализация производства транспортного средства», а также порядка их применения.

Что думаешь? Оцени!

Вячеслав Агапов

<https://m.lenta.ru/news/2023/09/20/casco/>

####

#### 20.09.2023ИзвестияОхота на полис

Рост цен на машины стимулирует россиян оформлять каско

Ценность машины для россиян значительно выросла на фоне ограниченного предложения, подорожания автомобилей и их ремонта. Из-за этого подскочил спрос на каско, заявили "Известиям" в ЦБ. По данным регулятора, во втором квартале 2023 года граждане оформили в полтора раза больше таких полисов - 2 млн. Тенденцию подтвердили участники рынка. Она также связана с опасениями граждан, что они получат недостаточное возмещение по ОСАГО, сказали в Банке России. Помимо новых машин продукт также стали активнее оформлять на подержанные, добавил и эксперты. Для снижения стоимости полиса клиенты подключают усечённые программы. Однако перед оформлением следует детально изучить их покрытие.

Спрос россиян на добровольное страхование автомобиля резко вырос. С апреля по июнь 2023-го они оформили более 2 млн договоров каско, что оказалось на 58% больше, чем за тот же период прошлого года, рассказали "Известиям" в пресс-службе Центробанка. При этом во втором квартале 2022-го отмечалось даже снижение продаж, тогда показатель упал на 8% год к году.

Объём сборов по каско за апрель-июнь 2023-го тоже увеличился, но менее значительно (на 21,6%, до 64,2 млрд рублей), отметили в Банке России. То есть было продано больше полисов, но в среднем по более низкой цене.

В регуляторе пояснили: резкий рост спроса объясняется ограниченным предложением автомобилей, подорожанием машин и их ремонта. За счёт этого увеличилась ценность машин для их владельцев. В таких условиях граждане могут опасаться недостаточности возмещения по ОСАГО в случае ДТП и покупают дополнительную страховку для защиты, отмечается в материалах ЦБ.

Тенденция связана и с увеличением продаж новых машин, в том числе в кредит (в этом случае оформление каско обязательно), считают в регуляторе.

По сравнению с началом 2022-го общее подорожание запчастей составило порядка 30%. За счёт этого выросла и стоимость каско, отметила председатель совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерина Якунина. По её словам, автовладельцы старались сэкономить на полисе, но получить защиту от ключевых рисков, поэтому чаще приобретали миникаско. Такие программы обычно предусматривают значительную франшизу (то есть часть затрат на ремонт клиент оплатит сам) и покрывают риски угона и тотального ущерба. При этом они стоят существенно дешевле.

Во Всероссийском союзе страховщиков подтвердили спрос на программы с ограниченным покрытием - например, с защитой от аварий по вине третьих лиц.

Участники рынка подтвердили рост спроса на каско в этом году. Во втором квартале 2023-го в "Совкомбанк Страховании" клиенты оформили примерно на 35% больше таких полисов, чем за аналогичный период прошлого года, сообщили в пресс-службе компании. Там пояснили: в 2023-м значительно увеличились продажи автомобилей, сейчас рынок насыщен китайскими брендами. В сегменте новых машин именно на такие марки чаще всего покупается дополнительная защита, на втором месте - российские машины.

Автомобиль также начал восприниматься как более ценное имущество - отсюда и рост спроса на покрытие, считает вице-президент по автострахованию компании "Ренессанс Страхование" Сергей Демидов. По его словам, продажи мини-каско в компании почти удвоились. По портфелю договоров также видно, что отношение кмашинам стало более бережным. В зависимости от региона количество ДТП снизилось на 10-26%. Сильнее всего - в Москве и Санкт-Петербурге. Другой интересный тренд - полис стали покупать, чтобы защититься от вероятного повышения цен на ремонт, подчеркнул спикер.

Увеличение спроса в первую очередь связано с дефицитом запчастей, их значительным подорожанием и удлинением сроков ремонта, согласна руководитель направления по развитию автострахования компании "Абсолют Страхование" Ольга Асташкина. По её словам, с начала года стоимость деталей в среднем выросла на 13%. А например, на Mercedes-Benz - вдвое.

Продажи каско повысились во всех сегментах рынка. Однако особенно актуальным продукт стал для владельцев подержанных машин, отметила Ольга Асташкина. Она объяснила: при получении компенсации по ОСАГО таким клиентам часто приходится добавлять свои деньги для покрытия ремонта (за счёт износа возмещение может быть снижено до 50%).

Покупая новый автомобиль, особенно после повышения цен, россияне также старались финансово себя защитить на случай аварии, добавил руководитель департамента андеррайтинга СК "МАКС" Алексей Фомичёв.

Рост связан и с низкой базой прошлого года, когда продажи новых машин почти остановились, отметил директор департамента андеррайтинга моторного страхования ПАО "СК "Росгосстрах"" Дмитрий Усанов. По его словам, в компании с апреля по июнь 2023-го заключили в 2,5 раза больше новых договоров, чем за аналогичный период 2022-го.

Общее повышение спроса зафиксировали и в других организациях: в "Зетта Страховании" показатель увеличился на 18%, в ВСК - на 7%, рассказали их представители. Рост пришёлся на усечённые продукты, а не программы с классическим наполнением, отметили в "Зетта Страховании". Это связано с тем, что тарифы на полное каско существенно выросли из-за увеличения стоимости запчастей, пояснил директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алексей Бредихин.

Однако, в отличие от ОСАГО, где выплаты определяются законом, договоры каско у компаний различаются, подчеркнул директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов. Поэтому клиенту важно до оплаты уточнить подробности, особенно если программа предлагает ограниченное покрытие.

Дальнейший спрос на полисы будет зависеть в основном от объёмов продаж новых машин, считает Алексей Бредихин. А этот сегмент показывает постепенное восстановление. Поэтому эксперт ожидает роста сборов более чем на 15% к концу года.

ПРОДАЖИ КАСКО ПОВЫСИЛИСЬ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА. ОСОБЕННО АКТУАЛЬНЫМ ПРОДУКТ СТАЛ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОДЕРЖАННЫХ АВТО: ПРИ ПОЛУЧЕНИИ КОМПЕНСАЦИИ ПО ОСАГО ТАКИМ КЛИЕНТАМ ЧАСТО ПРИХОДИТСЯ ДОБАВЛЯТЬ СВОИ ДЕНЬГИ ДЛЯ ПОКРЫТИЯ РЕМОНТА

Мария Колобова

#### <https://iz.ru/1576456/mariia-kolobova/okhota-na-polis-rost-tcen-na-avto-stimuliruet-rossiian-oformliat-kasko>

#### 20.09.2023Inline.ruРоссияне стали чаще оформлять КАСКО на фоне подорожания автомобилей

Во втором квартале 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО на фоне подорожания автомобилей и их ремонта. С апреля по июнь объем выданных страховок вырос на 58 процентов в годовом выражении, до 2 миллионов договоров, со ссылкой на данные Банка России сообщает газета «Известия».

В регуляторе объяснили увеличение спроса на добровольное страхование ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта, а также опасениями получить недостаточное возмещение в случае аварии по полисам ОСАГО. Кроме того, на популярность КАСКО повлиял рост продаж новых машин.

По словам председателя Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерины Якуниной, водители пытаются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить. Поэтому в России вырос спрос на мини-КАСКО, которое стоит дешевле, но покрывает лишь часть затрат на ремонт транспортного средства.

Автомобиль стал восприниматься как более ценное имущество, и вместе с увеличением спроса на страховки отношение к авто сменилось на более бережное. Так, число ДТП снизилось на 10–26 процентов в зависимости от региона, добавил вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. Выросший интерес к КАСКО связан с нехваткой и подорожанием запчастей и увеличением сроков ремонта, пояснила руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина.

Комиссия правительства России по законопроектной деятельности не поддержала инициативу о снижении стоимости ОСАГО для автомобилей. Ранее в Совфеде предлагали сделать полисы обязательного страхования дешевле для российских машин в зависимости от уровня их локализации производства на территории страны. В кабмине объяснили это решение отсутствием законодательного определения понятий «пониженная базовая ставка» и «локализация производства транспортного средства», а также порядка их применения. (Lenta.ru)

<http://www.inline.ru/market.asp?NewsID=717724>

#### 20.09.2023Обзор.press (obzor.press)Охота на полис: рост цен на авто стимулирует россиян оформлять каско

Спрос на этот страховой продукт вырос в 1,5 раза, но потребители всё чаще переходят на усеченные программы.

Ценность авто для россиян значительно выросла на фоне ограниченного предложения, подорожания машин и их ремонта. Из-за этого подскочил спрос на каско, заявили «Известиям» в ЦБ. По данным регулятора, во II квартале 2023 года граждане оформили в полтора раза больше таких полисов - 2 млн. Тенденцию подтвердили участники рынка. Она также связана с опасениями граждан, что они получат недостаточное возмещение по ОСАГО, сказали в Банке России. Помимо новых машин, продукт также стали активнее оформлять на подержанные, добавили эксперты. Для снижения стоимости полиса клиенты подключают усеченные программы. Однако перед оформлением следует детально изучить их покрытие.

Защитный инстинкт

Спрос россиян на добровольное страхование авто резко вырос. С апреля по июнь 2023-го они оформили более 2 млн договоров каско, что оказалось на 58% больше, чем за тот же период прошлого года, рассказали «Известиям» в пресс-службе Центробанка. При этом во II квартале 2022-го отмечалось даже снижение продаж, тогда показатель упал на 8% год к году.

Объем сборов по каско за апрель-июнь 2023-го тоже увеличился, но менее значительно (на 21,6%, до 64,2 млрд рублей), отметили в Банке России. То есть было продано больше полисов, но в среднем по более низкой цене.

В регуляторе пояснили: резкий рост спроса объясняется ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта. За счет этого увеличилась ценность машин для их владельцев. В таких условиях граждане могут опасаться недостаточности возмещения по ОСАГО в случае ДТП и покупают дополнительную страховку для защиты, отмечается в материалах ЦБ.

Тенденция связана и с увеличением продаж новых машин, в том числе в кредит (в этом случае оформление каско обязательно), считают в регуляторе.

По сравнению с началом 2022-го общее подорожание запчастей составило порядка 30%. За счет этого выросла и стоимость каско, отметила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина. По ее словам, автовладельцы старались сэкономить на полисе, но получить защиту от ключевых рисков, поэтому чаще приобретали мини-каско. Такие программы обычно предусматривают значительную франшизу (то есть часть затрат на ремонт клиент оплатит сам) и покрывают риски угона и тотального ущерба. При этом они стоят существенно дешевле.

Во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС) подтвердили спрос на программы с ограниченным покрытием, например с защитой от аварий по вине третьих лиц.

Ценная акция

Участники рынка подтвердили рост спроса на каско в этом году. Во II квартале 2023-го в «Совкомбанк Страховании» клиенты оформили примерно на 35% больше таких полисов, чем за аналогичный период прошлого года, сообщили в пресс-службе компании. Там пояснили: в 2023-м году значительно увеличились продажи авто, сейчас рынок насыщен китайскими брендами. В сегменте новых машин именно на такие марки чаще всего покупается дополнительная защита, на втором же месте - российские машины.

Автомобиль также начал восприниматься как более ценное имущество - отсюда и рост спроса на покрытие, считает вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. По его словам, продажи мини-каско в компании почти удвоились. По портфелю договоров также видно, что отношение к авто стало более бережным. В зависимости от региона число ДТП снизилось на 10 26%. Сильнее всего - в Москве и Санкт-Петербурге. Другой интересный тренд - полис стали покупать, чтобы защититься от вероятного повышения цен на ремонт, подчеркнул спикер.

Увеличение спроса в первую очередь связано с дефицитом запчастей, их значительным подорожанием и удлинением сроков ремонта, согласна руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина. По ее словам, с начала года стоимость деталей в среднем выросла на 13%. А, например, на Mercedes-Benz - вдвое.

Продажи каско повысились во всех сегментах рынка. Однако особенно актуальным продукт стал для владельцев подержанных авто, отметила Ольга Асташкина. Она объяснила: при получении компенсации по ОСАГО таким клиентам часто приходится добавлять свои деньги для покрытия ремонта (за счет износа возмещение может быть снижено до 50%).

Покупая новый автомобиль, особенно после повышения цен, россияне также старались финансово себя защитить на случай аварии, добавил руководитель департамента андеррайтинга СК «МАКС» Алексей Фомичев.

Рост связан и с низкой базой прошлого года, когда продажи новых авто почти остановились, отметил директор департамента андеррайтинга моторного страхования ПАО «СК "Росгосстрах" Дмитрий Усанов. По его словам, в компании с апреля по июнь 2023-го заключили в 2,5 раза больше новых договоров, чем за аналогичный период 2022-го.

Общее повышение спроса зафиксировали и в других организациях: в «Зетта Страховании» показатель увеличился на 18%, в ВСК - на 7%, рассказали их представители. Рост пришелся на усеченные продукты, а не программы с классическим наполнением, отметили в «Зетта Страховании». Это связано с тем, что тарифы на полное каско существенно выросли из-за увеличения стоимости запчастей, пояснил директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алексей Бредихин.

Однако, в отличие от ОСАГО, где выплаты определяются законом, договоры каско у компаний отличаются, подчеркнул директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов. Поэтому клиенту важно до оплаты уточнить подробности, особенно если программа предлагает ограниченное покрытие.

Дальнейший спрос на полисы будет зависеть в основном от объемов продаж новых авто, считает Алексей Бредихин. А этот сегмент показывает постепенное восстановление. Поэтому эксперт ожидает роста сборов более чем на 15% к концу года.

<https://obzor.press/biznes/20230921124781>

#### 20.09.202332cars.ruЦБ РФ заявил о росте спроса на полисы КАСКО за год на 58%

Согласно информации, опубликованной в газете «Известия» со ссылкой на Центральный банк России, в период с апреля по июнь 2023 года россияне проявили увеличенный интерес к страхованию автомобилей по КАСКО. Объем выданных полисов за этот квартал увеличился на 58% в сравнении с прошлым годом и достиг 2 миллионов.

Согласно данным регулятора, в апреле-июне 2022 года отмечалось даже снижение продаж страховок КАСКО на 8% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года.

Центральный банк объяснил увеличение спроса на добровольное страхование автомобилей в текущем году несколькими факторами, такими как ограниченное предложение автомобилей, рост стоимости автомобилей и их ремонта. Кроме того, россияне беспокоятся о возможности недостаточной компенсации в случае аварии по обязательному страхованию гражданской ответственности (ОСАГО). Наконец, увеличение продаж новых автомобилей также оказало влияние на популярность страхования КАСКО.

Председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров**, Катерина Якунина, отметила, что водители стремятся обеспечить защиту от основных рисков и при этом сэкономить. Именно поэтому в России возросла популярность мини-КАСКО, который обходится дешевле, но предоставляет покрытие только для части расходов на ремонт автомобиля. Параллельно с увеличением спроса на страховки, россияне также стали более бережными в отношении своих автомобилей, что отражается в снижении числа дорожно-транспортных происшествий.

Никита Новиков

<https://www.32cars.ru/world-news/date-20-09-2023/cb-rf-zayavil-o-roste-sprosa-na-polisy-kasko-za-god-na-58->

#### 20.09.2023Auto.rambler.ruРоссияне стали чаще оформлять КАСКО из-за подорожания авто

В апреле-июне 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО - объем выданных страховок за квартал увеличился на 58% в годовом выражении и составил 2 млн договоров. Об этом пишет газета «Известия» со ссылкой на пресс-службу Центробанка РФ.

Фото: globallookpress.com

По данным регулятора, в апреле-июне 2022 года отмечалось даже снижение продаж, они уменьшились на 8% к аналогичному периоду 2021 года.

В ЦБ объяснили рост спроса на добровольное страхование в этом году ограниченным предложением машин и подорожанием авто и их ремонта. Кроме того, россияне опасаются получить недостаточное возмещение в случае аварии по полисам ОСАГО. Наконец, на популярность КАСКО повлияло увеличение продаж новых авто.

Водители стараются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить, отметила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерина Якунина. Поэтому в России повысился спрос на мини-КАСКО, которое стоит дешевле, но покрывает только часть расходов на ремонт машины. Одновременно с повышением спроса на полисы россияне стали бережнее относиться к авто, и об этом говорит сокращение числа ДТП, отметили опрошенные газетой эксперты.

В августе в России выявили самое масштабное подорожание авто с мая прошлого года, сообщала «Газета.Ru». Сильнее всего выросли цены на автомобили «Москвич» (более чем на 10%), прибавка составила 228-392 тыс. рублей. Несколько марок также повысили цены на весь модельный ряд. Автомобили Chery подорожали на 60 тыс. рублей (от 1,2% до 2,9%). Компании BAIC и Kaiyi подняли цены в среднем на 4%, автомобили Omoda стали дороже на 1,6% - 2,3%, а FAW - на 1,6% - 7%. У компании Changan в первой половине августа подорожали 10 моделей из 14, представленных на рынке РФ.

<https://auto.rambler.ru/news/51448546-rossiyane-stali-chasche-oformlyat-kasko-iz-za-podorozhaniya-avto/amp/>

#### 20.09.2023Тарантас ньюс (tarantas.news)Почему россияне стали чаще оформлять полисы каско

Фото: tarantas.news

Подорожание автомашин стимулировало россиян чаще оформлять полисы каско

Рост продаж полисов каско связан с ограниченным предложением машин на рынке, подорожанием авто, а также их ремонта. Об этом пишет издание «Известия».

Спрос россиян на страховые полисы каско резко вырос. Во втором квартале 2023 года граждане оформили более 2 млн договоров каско, что на 58% больше по сравнению с аналогичным периодом 2022 года, сообщили "Известиям" в пресс-службе Центробанка РФ (ЦБ). При этом в апреле-июне ушедшего года отмечалось даже снижение продаж таких полисов, показатель снизился на 8% к тем же месяцам 2021 года.

Рост продаж полисов каско связан с ограниченным предложением машина на рынке, подорожанием авто и их ремонта. За счет этого выросла ценность транспортных средств для их владельцев, пояснили в Банке РФ. В данных условиях граждане также могли опасаться недостаточности возмещения по страховке ОСАГО в случае аварии и приобретать дополнительную страховку для защиты, сообщается в материалах ЦБ.

Тенденция вызвана и увеличением продаж новых автомобилей, в том числе в кредит (в этом случае оформление каско является обязательным), отмечают в регуляторе.

Игроки данного рынка подтвердили рост спроса на полисы каско в 2023 году. Автовладельцы также старались сэкономить на полисе, но приобрести защиту от ключевых рисков, поэтому чаще покупали мини-каско, сообщила председатель Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина. Данные программы обычно предполагают франшизу (то есть, часть затрат на ремонт машины клиент оплатит сам), а также покрывают риски угона и тотального ущерба. Стоят же они значительно дешевле.

Павел Павлов

<https://tarantas.news/posts/id42007-7r9t66l4ehuzt283mdcl>

#### 12.09.2023 17:27Омутнинское городское поселение (omutninsk-adm.ru)Оформление агентского договора в страховой компании

Покупка полиса ОСАГО обязательна для любого водителя, а это означает, что спрос на страховки просто не может упасть. Поэтому и профессия агента в сфере автострахования всегда будет востребована.

Вы заинтересовались профессией агента страховой компании? Давайте для начала разберемся, как стать страховым агентом по ОСАГО - представителем нескольких компаний, который работает на себя и помогает автовладельцам подобрать и приобрести полис на максимально выгодных условиях.

Мы расскажем об обязанностях агентов, о необходимых им качествах и навыках, а также пошагово разберем, что делать для успешного старта в этой профессии.

Во второй части статьи мы расскажем о нашем сервисе, который поможет как начинающему, так и опытному работнику построить эффективное сотрудничество с множеством страховых компаний online.

Чаще всего эти два названия используют как синонимы. Но иногда под словом «агент» подразумевают специалиста, который работает только с одной компанией. «Брокер», в свою очередь, может предложить автовладельцу больший ассортимент, поскольку он сотрудничает сразу с несколькими страховыми (как своеобразный дистрибьютер).

Представитель конкретной компании мало чем отличается от наемного сотрудника, даже если работает не в офисе, а в интернете. Поэтому мы почти не будем касаться работы страхового агента одной компании, а расскажем именно о том, как стать агентом автострахования Е-ОСАГО.

И еще один нюанс. Иногда специалистов, у которых заключен договор с несколькими компаниями, называют Единый агент ОСАГО. Это неверно, поскольку это название используется для обозначения не человека, а системы, которая позволяет страховой компании продавать своему клиенту ОСАГО другой организации.

Особенности поступления на работу в компании:

Росгосстрах

- старейшая компания в России. Преимущество при приеме на работу у людей с богатым опытом в любой сфере деятельности и большим списком знакомых. Работать можно удаленно по всей стране.

Ингосстрах

- достаточно заполнить анкету на сайте и пройти собеседование. Дальше вас ждет обучение от компании. Курс длится 3-5 дней. После этого для вас назначат куратора. План по продажам новичкам не ставят.

Тинькофф

- поступить на работу очень просто. Обучение длится несколько рабочих дней. Компания гарантирует своевременную выплату комиссионных вознаграждений. Сайт удобен и интуитивно понятен.

РЕСО-гарантия

- после собеседования нужно пройти психологическое тестирование. Затем обучение 14 дней и чтобы начать работать вы обязаны застраховать жизнь за 1500 рублей. Стажировка 3 месяца с наставником.

Страховой агент - это независимый консультант, посредник между страховой компанией и её клиентом. Он представляет интересы автовладельца, помогая ему в выборе компании по ОСАГО. А со стороны страховой ему положена комиссия за каждый заключенный договор.

Список обязанностей:

* Поиск клиентов (самостоятельно, через интернет на специализированных сервисах).
* Первичная консультация клиента - выяснение его потребностей и ожиданий.
* Подбор подходящего предложения от одной из страховых компаний. Расчет стоимости полиса (для этого можно воспользоваться калькулятором на сайте страховой), разъяснение клиенту условий договора.
* Продажа (оформление) полиса.

Если наступает страховой случай, некоторые агенты продолжают сопровождение клиента по получению выплат. Но для большинства такая работа находится вне зоны их ответственности: главной задачей является продажа полиса, а в дальнейшем автовладелец контактирует с компанией, чью страховку он приобрел.

Есть два основных преимущества этой профессии:

Во-первых, это полная независимость. Вы можете сами составлять свой график и не привязываться к месту работы (к офису): очень многие агенты сегодня продают полисы ОСАГО онлайн, и в связи с этим могут спокойно работать из дома.

Второй плюс - отсутствие «потолка» по уровню дохода. Процент от компании за оформленные клиентами полисы - это цена для агента, и по сути его доход ничем не ограничен. Комиссия в среднем по рынку за проданный полис составляет от 10 до 25% от его цены.

Если вам понятны и близки должностные обязанности, а преимущества профессии кажутся пределом мечтаний, остается последний вопрос: подходит ли вам эта профессия? Какими личными качествами должен обладать страховой агент по ОСАГО?

Страховой агент, работающий с одной компанией, должен быть прежде всего хорошим продажником:

* Важна общительность: нужно найти общий язык с любым клиентом, провести переговоры грамотно и убедительно.
* Важна стрессоустойчивость: учитесь корректно реагировать на негатив, приводить подходящие аргументы при возникших возражениях.
* Знание законодательной базы. Профессионал должен тщательно разобраться в законах, касающихся автострахования - это потребуется для того, чтобы вести диалог с клиентом грамотно и обстоятельно. Например, некоторые водители в принципе не считают нужным приобретать полис ОСАГО - ведь штраф за его отсутствие не превышает 800 рублей. В подобной ситуации вы должны объяснить автовладельцу, что последствия езды без страховки могут оказаться гораздо серьезней.
* Внимательность. Страховой агент автострахования должен быть готов к работе с бумагами: хотя договор всегда заполняется по образцу, эта задача требует максимальной собранности и аккуратности.

Для агента, который работает на себя и получает вознаграждение от нескольких страховых, нужны все те же качества, которые мы перечислили выше. А также необходима ответственность и инициативность: ведь над вами нет начальника, который будет требовать выполнения плана. Вы работаете на себя и должны понимать, что доход зависит только от вас.

Что касается специального образования, в нем нет необходимости - страховые компании не выдвигают жестких требований к своим сотрудникам, а партнер страховой компании и вовсе не должен перед ней отчитываться по поводу своих знаний. Важен результат, то есть количество проданных полисов.

Впрочем, если вы хотите вступить в профессию во всеоружии, можно пройти онлайн-курсы, их несложно найти: обучением (в том числе и бесплатным) занимаются многие страховые компании. Просто введите в поисковике «курсы для агента по ОСАГО онлайн».

Поверьте, вы сразу же увидите рекламу с фразами вроде «Стань агентом за 10 часов!» - выбирайте тот курс, который приглянется.

Итак, вы готовы к старту. Перейдем к самому главному: как начать продавать полисы ОСАГО страховой компании (или нескольких)? Как стать успешным страховым агентом, если вы не планируете устраиваться в офис, а хотите работать на себя?

Самый актуальный на сегодняшний день формат работы агента - в режиме онлайн, когда можно продавать полисы е-ОСАГО без необходимости выезжать в филиал страховой компании с бумагами. Даже личная встреча с клиентом нужна далеко не всегда, ведь электронный полис оформляется полностью удаленно, а его копию для распечатки высылают водителю на почту.

Начать сотрудничество с крупнейшими компаниями и организовать рабочий процесс автостраховым агентам поможет наш сервис. Важное преимущество работы через сервис - быстрый старт, от карьеры агента вас отделяет всего два шага:

1. Отправьте заявку на регистрацию в качестве агента, заполнив все необходимые поля. Нужно указать, будете вы работать как физическое или юридическое лицо, и предоставить свои данные. Важный момент: для получения агентского доступа при регистрации нужно указать, что вы будете оформлять полис не на свою машину, а на автомобиль клиента.
2. После успешной регистрации вы получите доступ к личному кабинету и возможность оформлять страховые полисы различных компаний через сервис. Узнать конкретный размер комиссии за продажу полиса вы сможете после завершения регистрации, посмотрев таблицу вознаграждений от различных компаний.

Какой процент вы будете получать, зависит сразу от нескольких факторов:

* в каком регионе оформляется полис;
* зарегистрированы вы как физическое или юридическое лицо;
* является ваш клиент физическим или юридическим лицом;
* как много полисов вы продали в этом месяце.

Вознаграждение за проданные полисы вы будете получать на банковскую карту. Если вы работаете как юр. лицо - можно обойтись без карты и выводить средства на расчетный счет.

Карьера страхового агента доступна даже людям без опыта в этой сфере. Главное - это готовность учиться и ответственность, ведь ваш доход зависит только от вас. Взамен вы получаете независимость и возможность работать на себя в перспективной и увлекательной сфере.

Сегодня путь к профессии агента автострахования стал еще проще, потому что начать работать через онлайн-сервис. Попробуйте свои силы - возможно, именно эта работа окажется вашим призванием.

Агентский договор: просто о сложном или детали решают всё

Агентский договор - один из базовых инструментов при моделировании группы компаний. Эксперты TaxCoach рассказывают, как этот инструмент поможет в оформлении отношений с территориально удаленными торговыми представителями.

Или наоборот, с единым закупщиком, аккумулирующим заявки независимых субъектов и получающим в итоге более низкую цену поставки для всех.

Да, этот договор имеет примеры недобросовестного использования, когда заключается исключительно в целях налоговой экономии. Однако вдумчивое его применение может быть весьма полезно бизнесу.

На практике возникают следующие вопросы:

* распределение прав и обязанностей сторон по договору;
* определение размера вознаграждения;
* деловая цель выбора агентской модели взаимоотношений;
* а также что делать с особым вниманием налоговых органов к агентской модели.

Именно в них мы и разберемся.

Суть договора

То есть данная конструкция может быть использована как по модели комиссии, так и поручения:В соответствии со ст. 1005 ГК РФ по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

В случае, если агент действует от своего имени, к отношениям применяются правила о договоре комиссии.

Агент самостоятельно, от своего имени ведет переговоры, заключает договоры с третьими лицами. При этом из содержания этих договоров может не следовать, что он действует как агент, т.е. в интересах другого лица.

Все расчёты осуществляются через расчётный счёт Агента, который перечисляет принципалу деньги за проданный товар (агент на сбыте) либо оплачивает со своего счёта покупку заказанной продукции (агент на закупе).

Из денежных средств, поступивших на счет агента, он удерживает своё вознаграждение (и облагает его по своей ставке налога), компенсирует иные расходы, если возможность для этого предусмотрена в договоре. Либо все перечисляет принципалу, который рассчитывается с ним отдельно.

Читайте также: Декретный отпуск при усыновлении ребенка

Если же агент действует от имени принципала, то к отношениям применяются правила о договоре поручения. В этом случае договор заключается от имени принципала Агентом, действующим по доверенности.

И все расчёты производятся через расчётный счёт Принципала, а Агенту перечисляется только агентское вознаграждение (которое он также облагает по своей ставке налога) и, возможно, компенсируются дополнительные расходы, предусмотренные агентским договором.

Выбор итогового варианта конструкции договора зависит от особенностей фактической ситуации. К примеру, агент на закупе, представляющий интересы нескольких принципалов-покупателей, конечно, должен действовать от своего имени. В этом и весь смысл: с поставщиком заключается один договор на большой объем поставки.

Обратная история с продажами товара известного производителя, уникального поставщика. Здесь, скорее всего, договор с никому неизвестным агентом заключать никто не захочет. Его задача - организовать сделку, отгрузку, получив свое вознаграждение.

Однако следует иметь в виду, что есть ограничения на использование агентского договора в некоторых сферах деятельности. Например, в целях защиты интересов производителей/поставщиков продуктов торговым сетям запрещено брать товар «на реализацию», то есть без перехода к ним права собственности.

О компенсации расходов агента

(А) Агент на закупе может расплатиться с поставщиком только после того, как ему поступят денежные средства от принципалов, а не осуществлять закупки за свой счёт;Ключевая характеристика агентского договора в том, что агент действует «за счет принципала» (п.1 ст.1005 ГК РФ).

Это значит:

* (Б) Агент на сбыте (реализации) может перечислить принципалу выручку от продажи товара только после того, как этот товар будет реализован конечному покупателю.
* Иными словами, агент за свои услуги получает агентское вознаграждение и не может финансировать принципала.
* Означает ли это, что все расходы, понесенные агентом, подлежат в обязательном порядке отражению в отчете агента и компенсации со стороны принципала (сверх агентского вознаграждения)?
* Полагаем, что ответ кроется в принципе свободы договора, а также в целях заключения договора в каждом конкретном случае.

Конечно, в агентском договоре может быть предусмотрена компенсация некоторых видов затрат агента, на которые он не может влиять. Например, на аренду склада или рекламу.

С другой стороны, осуществление этих затрат агентом из своего вознаграждения отвечает рисковому (предпринимательскому) характеру и его деятельности: он сам определяет количество своих сотрудников, способы продвижения и рекламы, площадь и расположение склада и т.п. факторы, которые объективно влияют на финансовые показатели сотрудничества.

Сравним агентский договор и поставку

1) Товар остается в собственности принципала до момента его реализации конечным покупателям.

Вся выручка также является собственностью принципала и подлежит перечислению на его расчетный счет в сроки, согласованные сторонами в договоре, агент же оставляет себе только вознаграждение.

По сравнению с договором поставки использование агентского договора (по модели договора комиссии) может иметь следующие преимущества:

Это является важным обстоятельством с точки зрения имущественной безопасности принципала, который не может быть на 100 % уверен в своем агенте. Например, одновременно с реализацией продукции принципала агент может заниматься реализацией собственных товаров.

В этом случае на имущество нашего принципала не может быть обращено взыскание по собственным долгам агента, принципал может забрать свой товар (имущество) в любой момент.

Соответственно, предъявление претензий к Агенту не будет иметь имущественных последствий для принципала.

2) Учитывая, что товарные остатки являются собственностью принципала, он может нарабатывать «кредитную историю», беря кредиты под эти товарные запасы.

3) В рамках договора можно полностью прописать стандарты продвижения, рекламы, обслуживания клиентов (начиная от оформления офиса и внешнего вида сотрудников и до сроков реагирования на запросы покупателей, обязанности проведения предпродажной подготовки и т.п.).

4) Агентский договор позволяет варьировать вознаграждение за счет того, что можно возлагать различные функции на его стороны, определять условия увеличения и уменьшения размера вознаграждения в зависимости от показателей деятельности, выполнения отдельных ключевых задач (так называемый чек-лист).

Если Агенту в качестве вознаграждения достаточно выручки в 150 млн руб., то плюсом мы сохраняем возможность использовать специальные режимы налогообложения. В эту сумму также должны уложиться собственные расходы Агента (например, содержание офиса, зарплаты сотрудников агента и т.д.).

Агентский договор глазами налогового органа

Наряду с перечисленными выше преимуществами использования агентского договора в деловой практике, он также хорошо известен контролирующим органам как инструмент налоговой оптимизации, при котором разделение функций принципала (собственника товара) и агента носит искусственный характер, единственной целью которого является только экономия на налогах с доходов.

1. Как же различить между собой ситуации, когда использование агентского договора обоснованно и отвечает истинным намерениям сторон, а когда искусственно?
2. В ответе на этот вопрос можно опираться на мнение налоговых органов. Об искусственности агентского договора будут свидетельствовать такие обстоятельства:

* факты перечисления комиссионером, принявшим товар на реализацию, денежных средств до фактической продажи товара. Мы уже говорили выше, что агент действует за счет принципала и не может финансировать его за свой счет;
* включение в договор обязанности агента оплатить товар не позднее определенной даты. Аналогично, агент не может быть точно уверен, когда продаст товар, поэтому он не может брать на себя риски принципала и перечислять ему свои денежные средства. Такое условие характерно для договора поставки, но не агентского договора;
* отсутствие отчетов агента или несоответствие их требованиям закона и/или условиям договора.

Вы спросите, а в чем «налоговая экономия», с которой борется налоговый орган в данном случае, ведь при реализации продукции агент транслирует систему налогообложения принципала. Соответственно, если тот применяет ОСН, то вся реализация облагается НДС и налогом на прибыль.

Однако, налоговые органы заинтересованы в том, чтобы налоги были исчислены и уплачены как можно раньше. Так, передача товара агенту по договору по договору комиссии не является реализацией и не влечет в этот момент обязанности принципала уплатить НДС и налог на прибыль. Основания для начисления налогов возникнут только при реализации товара конечному покупателю, а это может произойти в следующих налоговых периодах.

Кроме того, если агент облагает свое вознаграждение по УСН, переквалификация отношений в поставку позволит доначислить НДС и налог на прибыль самому Агенту как перепродавцу.

Другой пример - использование агентского договора для региональных продаж.

Планируя выход в новый регион, компания ищет человека, который бы занимался распространением продукции. Основные клиенты - розница формата «магазин у дома», которая еще сохранилась в маленьких городах и сельских поселениях.

Такой человек самостоятельно определяет, будет ли он работать один или наймет подчиненных, как часто он будет объезжать магазины, каким образом будет выстраивать отношения с покупателями и даже то, будет ли у него офис или достаточно «мобильного пункта» в виде автомобиля.

Оформлять таких сотрудников в штат не очень разумно, потому что Трудовой кодекс описывает процесс, а не результат труда. Компанию же интересует исключительно результат - объемы сбыта, количество возвратов и жалоб от покупателей.

За успешное выполнение возложенных обязанностей компания готовая платить вознаграждение, без какой-либо гарантированной части, что укладывается в агентский договор по модели договора поручения.

Таких предпринимателей может быть несколько (за каждым закреплена некая территория).

Еще одна ситуация. Как говорится, почувствуйте разницу. В офисе производителя трудится пул из 40 продажников, которые одномоментно стали индивидуальными предпринимателями. Но они по-прежнему к 9 утра приходят в офис, в 18.00 уходят и согласуют график отпусков. В таком случае речь, скорее всего, идет о надуманности конструкции.

Агентский договор для закрепления зон ответственности

Бизнес ведется в рамках одного юр.лица на общей системе налогообложения.

50/50 в выручке занимают товары собственного производства и перепродажа. Это разные зоны ответственности: начальник производства отвечает за свой участок, коммерческий директор - за закуп товаров для перепродажи и сбыт всего.

* Обороты компании растут, в связи с чем закономерно желание не становиться слишком заметными и не привлекать к себе внимания.
* Одновременно у собственника, выполнявшего к этому времени функции генерального директора, есть желание четко закрепить зоны ответственности каждого топ-менеджера (в том числе, за последствия несоблюдения техники безопасности при производстве, складировании).
* Неоднократно отмечали, что корректировки в организационной структуре являются удобным моментом для изменения юридической структуры и наоборот.

Итак, нам на помощь приходит агентский договор. И не один, а сразу два.

Создаем две компании - «Производство» и «Торговый дом».

Производство - это старая основная компания, так как с поставщиками сложно перезаключить договор. Такая специфика. Но может быть и другое решение.

Взаимоотношения двух компаний строятся на основе двух разнонаправленных агентских договоров:

1. «Производство» становится агентом на закупе для «Торгового дома» в части продукции, которая продается без промышленной переработки. Как мы уже отметили, выручка от реализации этой продукции составляет около 50 %;

2. «Торговый дом», в свою очередь, становится агентом на сбыте для «Производство» по продукции производства.

Также Торговый дом закупает часть товаров напрямую. Это тот сегмент, за который полностью отвечает Коммерческий директор.

1. В целях налогообложения:
2. 1) в выручке компании»Производство» отражается только:

* выручка от реализации продукции собственного производства - по ценам продажи продукции конечным покупателям Агентом;
* агентское вознаграждение за оказанные услуги по закупу товаров для перепродажи.

2) выручкой «Торгового дома» будет считаться:

* выручка от реализации товаров, приобретенных для перепродажи;
* и агентское вознаграждение за оказанные услуги по продаже продукции «Производства». Оно должно покрывать «бонусы» менеджерам по продажам, затраты по рекламе, часть арендных и прочих обязательных расходов компании.

Разделение оборотов между двумя компаниями не приводит к налоговым рискам, поскольку:

* обе компании находятся на ОСН, тем самым нет оптимизации налога на прибыль;
* каждая компания самостоятельна - располагается на своей территории, имеет собственный штат сотрудников, самостоятельного руководителя.
* кроме того, у них есть экономически обоснованная цель сотрудничества друг с другом: у «Производства» - в сокращении расходов по сбыту за счет передачи функции по поиску покупателей профессиональной команде менеджеров; «Торговый дом» - освобождает себя от взаимодействия с поставщиками, а также добивается снижения входящей цены за счет увеличения партии закупа.

Таким образом, агентский договор, встроенный в юридическую структуру бизнеса, может решить следующие задачи:

* оформить взаимоотношения с территориально обособленными отделами продаж или отдельными «продажниками». При этом сам договор может быть заключен как по модели договора поручения (в этом случае договор с покупателем будет заключен от имени принципала), так и по модели договора комиссии (и здесь Агент действует от своего имени);закрепить особенности организационной структуры;

 исключить дублирование оборотов между компаниями в группе, что избавляет от дополнительной налоговой нагрузки;

 делает компании менее заметными для конкурентов.Ольга КОТЕНЕВА, Banki.ru

Однако, как и другие инструменты, одновременно дающие возможность получить и оптимизационный эффект, агентский договор находится в фокусе внимания налоговых органов. Это не должно останавливать в использовании полезных конструкций, но заставляет подходить к их внедрению вдумчиво и осторожно.

Как стать агентом автострахования?

Многие страховые компании распространяют услуги автострахования не только через официальные офисы, но и через сеть агентов. Поэтому они постоянно расширяют свою агентскую сеть и предлагают стать партнерами широкому кругу людей.

Читайте также: Покупка на авито

Если вы решили стать агентом по автострахованию ОСАГО и КАСКО, то в первую очередь надо определиться со страховой компанией, с которой вы хотите работать. Можно стать представителем сразу нескольких страховых, законом это не запрещено.

А чтобы быстро разобраться в предстоящей работе, можно проконсультироваться с опытными специалистами.

Получи первичную консультацию от нескольких компаний бесплатно: оформи заявку и система подберет подходящие компании!

По этой услуге подключено 78 компаний

Начать подбор в несколько кликов >

Как выбрать страховую компанию?

Прежде чем стать агентом какой-либо страховой, стоит обратить внимание на ее надежность. Чтобы проверить это, можно обратиться к рейтинговым агентствам.

Например, согласно рейтинговому агентству «Эксперт РА», только 4 компании имеют наивысший рейтинг надежности ruAAA: СПАО «Ингосстрах», ВТБ Страхование, Сбербанк Страхование и СОГАЗ.

В десятку также входят: Альянс, Либерти страхование, РЕСО-гарантия, АИГ, Альфастрахование, ВСК. Важно понимать, что данный рейтинг - лишь мнение агентства, он не может ничего гарантировать.

Вторым фактором, важным для агента, является размер комиссионного вознаграждения (КВ). У разных компаний оно может различаться. У всех страховых по полисам автострахования ОСАГО комиссия традиционно ниже.

Хотя автогражданка и является обязательной, но часто бывает убыточной для страховых. Например в РЕСО-Гарантии готовы платить своим агентам до 10% от стоимости полиса ОСАГО, т. е. если полис стоит 7800, агент зарабатывает до 780 руб. И до 20% от стоимости полиса КАСКО, т.

е. если полис стоит 60 000, агент может заработать до 12 000.

Примеры страховых, в которых можно стать агентом автострахования:

* РЕСО;
* Росгосстрах;
* ВСК;
* Согласие;
* Ренессанс Страхование;
* Ингосстрах и др.

Третьим фактором можно назвать портфель страховых услуг, которые может предоставить компания, и тарифы на них.

Если цены на ОСАГО строго регламентируются законом, то цены и условия на полисы КАСКО могут очень сильно различаться у разных страховых.

Для того чтобы иметь возможность предоставить клиенту выбор в защите его автомобиля, можно стать представителем нескольких страховых. Некоторые компании даже приветствуют, когда к ним приходят опытные агенты со своим портфелем клиентов.

Еще одна возможность предлагать клиентам максимальное количество вариантов полисов - стать агентом не в страховой, а у брокера. К минусам работы с брокером можно отнести то, что это лишний посредник между вами и страховой.

При этом всю ответственность перед клиентом будете нести вы, если брокер, допустим, вовремя не оплатит полис ОСАГО или КАСКО в страховой. Но есть и плюсы. У брокеров, как правило, за счет оборота идет повышенная комиссия.

Нет необходимости заключать несколько договоров с разными компаниями, ездить сдавать полисы и получать новые бланки по разным адресам.

Какие требования предъявляют к будущим агентам?

Никаких специфических навыков для того, чтобы стать специалистом, иметь не нужно. Страховым агентом могут стать даже люди без опыта в сфере страхования. Можно выделить несколько критериев, которые позволят стать эффективным агентом:

* опыт работы с людьми;
* желание работать с людьми;
* опыт в активных продажах;
* самодисциплина;
* ответственность;
* внимательность;
* аккуратность;
* уверенное владение ПК;
* желание обучаться;
* стрессоустойчивость;
* желание развиваться в страховании;
* нацеленность на результат.

Богатый опыт общения с людьми позволяет быстро находить контакт с клиентами, поэтому компания «Росгосстрах», например, отдает особое предпочтение преподавателям, продавцам, официантам, сетевикам, бывшим военным. Немаловажными факторами являются ответственность и самодисциплина - чтобы стать эффективным специалистом, надо уметь самостоятельно организовывать свое время.

Также, чтобы стать успешным агентом по автострахованию, важно уверенно владеть компьютером, это пригодится при оформлении полисов через программы страховых. К тому же, сейчас есть возможность часть полисов оформлять через интернет. При этом нет необходимости ездить на встречи с клиентами и в страховую за бланками, что сильно экономит время.

Страховым агентом может стать любое физическое лицо, которое достигло 18 лет. Главное - наличие документов, которые необходимы для оформления (паспорт РФ, ИНН, СНИЛС).

Препятствием может стать только отказ службы безопасности - например по причине наличия судимостей по экономическим статьям.

Помешать вам стать агентом автострахования также может наличие долгов, просроченных кредитов, а также судов с другими страховыми.

Суть работы агента по автострахованию

Страховой агент - это посредник между страховой компанией и ее клиентами, независимый консультант по автострахованию.

Работа агента заключается в активном поиске новых клиентов, консультировании, помощи в подборе продукта, проведении встреч и переговоров, заключении договоров и оформлении документов.

Помощь клиентам при наступлении страхового случая уже не входит в обязанности специалиста, но многие это делают. Это помогает стать успешным агентом и дает высокий процент повторных клиентов, что, в свою очередь, влияет на стабильный заработок.

Важно понимать, что работа страхового агента - это, по сути, работа на самого себя. Вы сами себе определяете график, когда и сколько вы работаете. И только от этого зависит ваш заработок. Фиксированных окладов у агентов нет, только комиссионное вознаграждение (процент от стоимости полиса).

Но нет и предельной планки по заработку. Первое время, пока не наработана клиентская база, работать придется очень много. Заниматься автострахованием можно в свободное время, совмещая основную работу с работой в страховой.

И только тогда, когда вы станете опытным страховщиком, можно будет отказаться от первой работы.

Несмотря на то, что агенты являются внештатными сотрудниками страховой, за них во многих случаях платят налоги и делают отчисления в Пенсионный фонд.

Этапы устройства на работу страховым агентом

Для начала, необходимо подать заявку на сайте выбранной страховой компании, после этого с вами свяжется ее представитель, который подробно расскажет, как стать агентом. Следующим этапом будет собеседование и/или тестирование.

После успешного прохождения второго этапа нужно будет ждать проверку, которую проведет служба безопасности (СБ). Стать агентом по автострахованию вы сможете только после одобрения СБ страховой, т.

к вы будете иметь дело с деньгами и бланками строгой отчетности.

После оформления агентского договора необходимо будет пройти обучение. Каждая страховая компания проводит бесплатные курсы для своих агентов. Есть как очные форматы, так и дистанционные формы обучения.

Даже если вы хотите работать только в автостраховании и оформлять только полисы ОСАГО, обучение в страховой необходимо будет пройти по всем продуктам компании. Это даст вам в будущем возможность расширить свой портфель клиентов и, соответственно, заработок.

Также нужно будет изучить информационные системы, в которых происходит расчет и оформление полисов. Если вы решили стать агентом сразу в нескольких страховых, обучение придется проходить в каждой из них. Сроки обучения различаются и зависят от страховой, может быть несколько рабочих дней, а может и две недели.

После обучения начинается работа под присмотром опытного наставника. В интересах компании, чтобы вы стали успешными, поэтому вам будут оказывать поддержку на начальных этапах.

* Источники:
* Школа страхования РЕСО
* Как стать агентом в Росгосстрахе
* Набор агентов в Ингосстрах
* Рейтинг страховых компаний по мнению агентства «Эксперт РА»

Суперагенты. Что изменится в связи с законом о продаже электронных полисов страховыми посредниками

VPanteon/Depositphotos.com

Противокоронавирусные меры стали для страховых агентов настоящим запретом на профессию, ведь они лишились возможности общаться с клиентами лично. Решит ли все проблемы принятый в апреле закон о продаже электронных полисов страховыми посредниками?

Последние пару лет страховщики наращивали агентские подразделения. По данным Росстата, численность агентов-физлиц превышает 140 тыс. человек. И спрос на профессию растет.

Заведующая сектором организации обучения петербургского Центра профессиональной подготовки компании «РЕСО-Гарантия» Ольга Волчек рассказала, что за период действия ограничительных мер, когда занятия по подготовке агентов вынужденно перевели в онлайн-режим, произошел двукратный прирост числа желающих освоить профессию.

Существенно меняется и состав групп. «Раньше к нам приходили женщины от 40 лет и старше, в группах их было 95%, и только 5% составляли мужчины от 35 лет, - говорит она. - Теперь активно занимаются женщины и мужчины от 25 лет, причем мужчин уже 30%. Люди понимают, что страхование - интересный и перспективный бизнес».

По словам президента Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игоря Юргенса, в физических каналах продаж 80% договоров заключаются через посредников, аналогичная ситуация необходима и в онлайн-каналах. Но на них приходится пока около 4%. Поможет ли подписанный в минувшую пятницу президентом РФ закон о продаже электронных страховок посредниками?

Просочились в Сеть

Закон, снимающий запрет на оказание посредниками страховых услуг в Интернете, Госдума приняла во втором и третьем чтениях 17 апреля. «Он необходим для развития электронного страхования в России», - подчеркивает глава ВСС.

До этого продавать электронные полисы могли только сами страховщики и на своих собственных сайтах, что не позволяло обеспечить большой поток клиентов. При этом многочисленные страховые агенты и посредники оказывать в Интернете страховые услуги не могли.

Какие же новеллы привнес закон? Прежде всего он уточнил роль страховых агентов и брокеров при заключении договоров страхования в электронном виде, изменив профильные законы об организации страхового дела и об ОСАГО.

Страховые посредники получили право заключать электронные договоры ОСАГО.

Что касается других видов страхования - все будет зависеть от самой страховой компании, которая определит полный перечень электронных полисов, которые смогут продавать посредники, и подпишет с ними соответствующие соглашения.

Правда, страховые посредники не получили права подписывать электронный договор своей электронной подписью от имени страховщика, как и права получать страховую премию по такому договору. Таким образом законодатели позаботились о защите страхователей от посредников-мошенников.

Кроме того, при заключении договора страхования в электронном виде страховой посредник обязан обеспечить страхователю возможность ознакомиться с правилами страхования до заключения договора, а у страхователя-физлица еще получить подтверждение того, что он прочитал документ, в виде простой электронной подписи.

Страховщику запрещается признавать электронный договор страхования недействительным или незаключенным из-за нарушений, допущенных страховым посредником.

То есть компании должны будут очень внимательно относиться к выбору посредников, ведь по закону они несут полную ответственность за действия своих агентов.

«Мы в обязательном порядке будем проверять своих агентов, посредников-агрегаторов, чтобы исключить риски мошенничества с их стороны и не допустить появления недобросовестного посредника, - обещает руководитель проекта разработки и развития продуктов по автострахованию управления андеррайтинга моторных видов страхования СК «Абсолют Страхования» Алексей Тюрников. - Если у страхователя существуют какие-то сомнения в отношении агента, лучше обратиться в страховую компанию и проверить его».

Новые посредники, новые продукты

«Эти изменения - давно назревшая необходимость, - уверен директор по розничным продажам СК «Согласие» Руслан Сатюков.

- Закон расширяет возможности страховых посредников, дает возможность агентам продавать страховые продукты даже в условиях самоизоляции потребителей. Для компании это, безусловно, позитивная новация в части роста сборов.

Наши бизнес-партнеры получат дополнительный инструмент для посреднической деятельности, что, в свою очередь, даст стимул к развитию онлайн-канала продаж и расширению линейки онлайн-продуктов».

О расширении линейки предлагаемых онлайн-продуктов страхования, оформление и активация которых не требует непосредственного контакта с клиентом, говорит и руководитель блока цифрового бизнеса СК «Росгосстрах» Дмитрий Литовченко.

«В том числе и продуктов автострахования - ОСАГО и каско. Технологические решения, имеющиеся у «Росгосстраха», это уже позволяют.

К тому же страховая компания может расширить имеющиеся у нее каналы продаж за счет новых партнеров, которым будет открыта дорога в страховой бизнес», - отмечает он.

«Существенных изменений для агента не произойдет, просто большинство из них смогут выйти «из тени» и продолжить агентскую деятельность, в том числе и при заключении электронных договоров страхования, - говорит Алексей Тюрников.

- Но мы ожидаем увеличения количества (в том числе появления новых) посредников-агрегаторов на страховом рынке ОСАГО.

И в такой ситуации страховщики, которые выстроят наиболее удобный и оперативный процесс взаимодействия с посредником с использования b2b-систем, смогут нарастить портфель ОСАГО в виде электронных договоров».

Игорь Юргенс ожидает, что в первый год порядка 20% продаж может перейти в онлайн, а в последующем, по мере привыкания, до 50-60% договоров будет заключаться в электронной форме.

Хорошо, но мало

«Закон стал итогом длительной работы по разъяснению сути и роли брокеров и посредников в электронных продажах услуг страховщиков, которые с каждым годом будут приобретать все большее значение, - говорит председатель совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (единственной на российском рынке СРО, в которую входит 64 страховых брокера) Катерина Якунина. - Мы считаем очень важным, что права, обязанности и полномочия страхового брокера устанавливаются соглашением между ним и страховой компанией, а не только самим страховщиком, как это было раньше».

Однако вопросы к законодателям у брокеров все же остались. Поправки запрещают брокерам подписывать электронный договор страхования от имени СК и получать страховую премию на свой счет для последующего ее перечисления страховщику.

«Мы надеемся, что в дальнейшем эта норма будет пересмотрена и будет также регулироваться только договором между брокером и страховщиком, поскольку, с одной стороны, не соответствует международной практике, а с другой - страховые брокеры подлежат сейчас строгому надзору как со стороны регулятора, так и со стороны нашей СРО и являются одним из самых надежных посреднических институтов на российском рынке», - дополняет Якунина.

Бесконтактный договор

Теперь остается наладить электронные механизмы взаимодействия посредников и страховщиков. Собственно, этим и занимались СК, опережая законодательные инициативы. В апреле сразу несколько компаний заявили, что наладили бесконтактную систему работы и электронный документооборот со своими агентами, ведь в этом вопросе общедоступными мессенджерами и электронной почтой не обойдешься.

https://www.youtube.com/watch?v=lHTM3SlGtIc

Агенты СК «АльфаСтрахование» одними из первых получили возможность практически все вопросы с клиентами и компанией решать онлайн в экосистеме «АльфаАгент». В компании отметили, что с первых дней карантина безбумажно оформляют 80% своего портфеля.

«Мы готовились к этому два года, и теперь агенты реально могут оформить полис, отчитаться и получить полное вознаграждение без физического контакта с компанией и клиентом по всем основным видам страхования - все происходит удаленно, - рассказывает руководитель проекта «АльфаАгент 2.0» «АльфаСтрахования» Мария Филиппова.

- При этом мы хотим максимально поддержать агентский бизнес, поэтому распространили порядок дистанционного взаимодействия в период режима самоизоляции даже на те полисы, которые раньше агенты оформляли только на бумаге, и будем продолжать расширять линейку продуктов, которые можно оформить онлайн».

Выплаты агентского вознаграждения также проводятся в онлайн-формате - через личный кабинет агента в «Альфа-Полисе».

«РЕСО-Гарантия» расширила список электронных страховых продуктов, которые агенты могут оформить своим клиентам дистанционно: в их числе полисы «Домовой» (классический продукт и коробочные версии), «НС-индивидуальный» («Личная защита» и все коробочные варианты полисов) и ДМС («Антиклещ»).

На очереди онлайн-оформление продуктов «РЕСО-Дом», «Доктор РЕСО», «Телемедицина РЕСО» и «Заемщик».

В цифровые полисы «РЕСОавто» можно помимо каско включить ДСАГО, риск GAP (гарантированное сохранение стоимости автомобиля в случае его хищения или «тотального» ущерба), сервисную программу «РЕСОавто-Помощь» (аварийный комиссар, вызов эвакуатора, техпомощь на дороге и скорая помощь при ДТП). Оформлять полисы удаленно агентам помогает корпоративная веб-платформа «РЕСО Офис».

Новые онлайн-сервисы для агентов в апреле запустила и СК «Согласие»: упростила сдачу страховой документации и выплату комиссионного вознаграждения, предоставила возможность сдачи отчета агента онлайн, расширила список онлайн-продуктов и сервисов для агентских продаж.

Уже сейчас доступна продажа каско без бланков строгой отчетности. Вскоре можно будет дистанционно оформлять каско и телемедицину.

«В ближайшее время у агентов, желающих сотрудничать с компанией, появится возможность заключить агентский договор без необходимости посещения офиса компании», - сообщил директор по розничным продажам страховой компании «Согласие» Руслан Сатюков.

Совершенствует каналы взаимодействия с агентами и «Росгосстрах».

«Наши агенты уже могут осуществить полноценный цикл дистанционной продажи продуктов страхования здоровья, имущественного страхования и автострахования, а также сервисных услуг», - говорит Дмитрий Литовченко, добавляя, что в ближайшее время для тех, кто хочет расширить свой страховой бизнес или попробовать себя в этой профессии, будет запущена новая платформа, на которой будет представлен широкий ассортимент продуктов «Росгосстраха». Регистрация на платформе, обучение продуктам и техникам продаж, заключение договора и получение прав на продажу страховых продуктов «Росгосстраха» будет проводиться дистанционно. Такая работа не предполагает использования бланков строгой отчетности, квитанций - вообще никакой бумаги, в том числе и наличных денег. При этом комиссионное вознаграждение будет поступать на указанный продавцом счет или банковскую карту сразу после окончания периода охлаждения.

Витрина для агента

«Цифровизация сейчас стала для агентов вопросом выживания, - считает директор по отраслевым решениям в страховании IT-компании «КРОК» Андрей Крупнов.

- Повезло агентам, использующим современные системы управления агентским бизнесом, включающие интеграцию с IT-системами страховщиков и средства электронного взаимодействия с клиентами при заключении и обслуживании договоров страхования.

Остальным приходится срочно осваивать новые технологии, без которых дальнейший бизнес будет просто невозможен».

Причем проблемы и задачи у страховых агентов одинаковые вне зависимости от того, в какой стране они работают: сохранить бизнес, обеспечить постоянный контакт со своей страховой компанией, сделать так, чтобы время на подготовку и проведение продажи сократилось до того минимума, который комфортен клиенту.

«Расположенная в городе Вест-Бенд, штат Висконсин, компания West Bend Mutual Insurance смогла за 90 дней запустить 1 350 цифровых витрин для агентов. В этом ей помогла чикагская технологическая компания DAIS Technology, - рассказывает Крупнов.

- Аналогичные инициативы запустили и другие зарубежные страховщики, такие как Hanover, AF Group и CNA».

По его словам, цифровые витрины - это цифровые каналы связи агентов с перспективными клиентами. С помощью них агент может удаленно продавать и обслуживать полисы своих клиентов.

Сама витрина интегрирована с системой управления агентским бизнесом и IT-системами страховщика, что позволяет взаимодействовать максимально быстро и удобно для всех. Цифровая витрина выстраивается не как отдельно стоящий страховой проект, а сразу как часть экосистемы, с вовлечением партнерских компаний, работающих онлайн.

«Это логично, ведь цифровая витрина хороша настолько, насколько большой клиентский поток она привлекает, а привлечь поток на один ресурс, предлагающий сразу несколько видов услуг, кратно дешевле, чем на несколько отдельных», - добавляет Крупнов.

Витрины позволяют агентам встраивать свои предложения в другие коммерческие онлайн-ресурсы, например в интернет-магазины, сайты партнеров и прочее, так что клиенты, обратившиеся к поставщикам продуктов и услуг, могут сразу же приобрести и сопутствующее страхование.

Ольга КОТЕНЕВА

<https://omutninsk-adm.ru/blog/bankrotstvo/oformlenie-agentskogo-dogovora-v-strahovoj-kompanii.html>

#### 05.09.2023ВедомостиУ бизнеса вырос спрос на страхование грузоперевозок

В первую очередь страхуют транспортировку автомобилей, запчасти и товары народного потребления

Страховщики фиксируют рост спроса на страхование грузоперевозок в первом полугодии в сравнении с прошлогодними показателями, в том числе после ухода западных игроков, рассказали «Ведомостям» представители «Абсолют страхования», ВСК и «Спасских ворот», которые занимаются такими видами страхования.

Сборы "Абсолют страхования" за полугодие выросли на 60% год к году, говорит первый заместитель генерального директора Виктор Кривошеев. Премии компании в сегменте грузоперевозок, по данным ЦБ, в январе - июне 2022 г. составляли 312,5 млн руб., таким образом, в текущем году они могли достигнуть 500 млн руб. "Спасские ворота" в первом полугодии заключили 125 218 договоров страхования грузов - это почти на 50% больше, чем за тот же период год назад, сообщила директор департамента страхования грузов и гражданской ответственности ТЭКа Татьяна Костикова: премии в сегменте выросли на 79% до 340,4 млн руб.

"Абсолют страхование" специализируется на страховании перевозок лекарств, электроники, бытовой и медицинской техники - в основном это импорт, а стоимость товаров растет пропорционально удорожанию валюты. Курс доллара с начала года вырос на 35,62%, евро - почти на 40%, следует из данных Мосбиржи. Заметнее всего рост премий в страховании медицинских препаратов и оборудования, на которые не распространяются санкции, говорит Кривошеев. Вырос спрос на страхование легковых авто и запчастей, продуктов питания, товаров народного потребления, перечисляет он. Плюс в компанию пришли клиенты, ранее работавшие с западными страховщиками, добавляет топ-менеджер. Заметнее всего спрос вырос на страховки для автомобилей, мобильных телефонов, планшетов и аксессуаров для них, электронные компоненты, медикаменты, косметику и парфюмерию, добавляет Костикова.

В ВСК больше всего вырос запрос на страхование транспортировки авто- и авиазапчастей - на 32% относительно аналогичного периода 2022 г., сообщила компания в пресс-релизе, ее представитель абсолютных цифр не раскрыл. На 21% чаще стал страховать бизнес перевозки товаров народного потребления - эта категория лидирует по объему застрахованных грузов. Для мебели и товаров интерьера динамика составила 15%, для одежды и обуви - 13%, подсчитали в ВСК.

В этом году грузоперевозки повседневных товаров, как и прежде, имеют высокий спрос на страхование, говорит Владимир Тарасов, вице-президент "Ренессанс страхования", которое является одним из лидеров сегмента. Компания фиксирует спрос на страхование перевозок промышленных грузов (+10% к аналогичному периоду прошлого года). При этом в годовом выражении страховщик не видит значительной динамики прироста премий. Абсолютных цифр Тарасов не раскрыл.

С осени 2022 г. ситуация со страхованием грузов после закрытия международных программ страхования стабилизировалась, считает председатель совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерина Якунина. Но количество запросов стабильно высоко, даже с учетом того что перестройка логистических цепочек, уход или заморозка деятельности иностранных компаний, создание альтернативных трейдеров для осуществления экспорта в основном завершены.

8,6 млрд руб. премий собрали российские страховщики в сегменте страхования грузов в I квартале 2023 г., следует из статистики Банка России. Это на 41% больше, чем годом ранее (6,1 млрд руб.)

Столь быстрый рост не связан с эффектом низкой базы предыдущего периода, говорит Кривошеев, - после падения сборов в I квартале 2022 г. в следующем квартале они восстановились и в "Абсолют страховании" выросли к первому полугодию 2021 г. на 26%. На компании критически не сказалось прекращение экспорта и импорта из-за ее специализации на внутрироссийских перевозках, поясняет он. Другой фактор - переток бывших клиентов западных страховщиков, которые воздерживаются от страхования направляемых в Россию грузов, солидарна Костикова. Помимо этого на динамику повлияло заметное наращивание физического объема перевозок из-за восстановления импорта. Наконец, роль сыграл и инфляционный рост стоимости перевозимых грузов, прежде всего импортных, из-за роста курса иностранной валюты, резюмирует Кривошеев.

В ближайшие годы частота реализации рисков будет расти (значит, возрастут и выплаты), что заметно по портфелям страхования грузов и сроков доставки, оценивает Тарасов. Если раньше большая часть грузов шла из Европы, где хорошие дороги и надежные поставщики с качественной упаковкой и креплением груза, то теперь большой поток грузов идет из Китая, Казахстана, Индии, Ирана и других восточноазиатских стран, объясняет Костикова. Грузы преодолевают большие расстояния на автомобилях по дорогам с более низким качеством дорожного полотна, а упаковка, крепление и размещение груза зачастую не обеспечивают его сохранность.

Представители Независимой страховой группы, "Ингосстраха", "Пари", "Альфастрахования", "Энергогаранта", "Согаза", "РЕСО-гарантии", "Сбербанк страхования", "Согласия", "Югории", а также "Деловых линий" и СДЭК не ответили на запрос.

Софья ШЕЛУДЧЕНКО

Софья ШЕЛУДЧЕНКО

<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2023/09/05/993434-u-biznesa-viros-spros-na-strahovanie-gruzoperevozok?ysclid=lna4vl6mpw603658289>

#### 05.09.2023Новости обо всем (newsae.ru)Россияне стали чаще оформлять КАСКО на фоне подорожания автомобилей

Фото: Лента.ру

Во втором квартале 2023 года россияне стали чаще оформлять полисы КАСКО на фоне подорожания автомобилей и их ремонта. С апреля по июнь объем выданных страховок вырос на 58 процентов в годовом выражении, до 2 миллионов договоров, со ссылкой на данные Банка России сообщает газета «Известия».

В регуляторе объяснили увеличение спроса на добровольное страхование ограниченным предложением авто, подорожанием машин и их ремонта, а также опасениями получить недостаточное возмещение в случае аварии по полисам ОСАГО. Кроме того, на популярность КАСКО повлиял рост продаж новых машин.

По словам председателя Совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерины Якуниной, водители пытаются получить защиту от ключевых рисков и при этом сэкономить. Поэтому в России вырос спрос на мини-КАСКО, которое стоит дешевле, но покрывает лишь часть затрат на ремонт транспортного средства.

Автомобиль стал восприниматься как более ценное имущество, и вместе с увеличением спроса на страховки отношение к авто сменилось на более бережное. Так, число ДТП снизилось на 10-26 процентов в зависимости от региона, добавил вице-президент по автострахованию компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. Выросший интерес к КАСКО связан с нехваткой и подорожанием запчастей и увеличением сроков ремонта, пояснила руководитель направления по развитию автострахования компании «Абсолют Страхование» Ольга Асташкина.

Комиссия правительства России по законопроектной деятельности не поддержала инициативу о снижении стоимости ОСАГО для автомобилей. Ранее в Совфеде предлагали сделать полисы обязательного страхования дешевле для российских машин в зависимости от уровня их локализации производства на территории страны. В кабмине объяснили это решение отсутствием законодательного определения понятий «пониженная базовая ставка» и «локализация производства транспортного средства», а также порядка их применения.

Автор: Вячеслав Агапов

Источник: Лента.ру

Вячеслав Агапов

<https://newsae.ru/ekonomika_i_biznes/20-09-2023/rossiyane_stali_chasche_oformlyat_kasko_na_fone_podorozhaniya_avtomobiley/>

#### 01.09.2023ИзвестияДомовая завеса

Как расширяют возможности страхования от падения дронов

В России вырос спрос на страхование от ударов и падения беспилотников, выяснили "Известия". В связи с этим одни игроки рынка дают возможность добавить в коробочные продукты страхования квартир риски терроризма (атаки дронов признают таковыми), другие - включить в покрытие угрозу "падения летающих объектов", при этом не исключая террористические атаки. Сейчас нет законодательных барьеров для развития защиты от таких инцидентов, отметили в ЦБ. Получение выплаты будет зависеть от того, как власти классифицируют событие, пояснили эксперты. При покупке полиса клиенты должны внимательно проверять, какие именно риски будут покрываться и не станут ли удары беспилотников исключением.

В России расширяют возможности страхования от ударов и падения дронов. С июля этого года в "РЕСО-Гарантия" позволили включать риск терроризма и диверсии (обычно именно такими действиями признают атаки беспилотников) в коробочные продукты страхования квартир, так как спрос у потребителей вырос, рассказал заместитель гендиректора компании Игорь Иванов. Доплата за это составит от 500 до 5 тыс. рублей в зависимости от программы.

Будет ли событие покрываться, зависит от того, как его классифицируют в документах органы власти и прописан ли этот риск в полисе, подчеркнул Игорь Иванов.

Он добавил: в классические программы страхования имущества и каско включена угроза столкновения и удара, которая покрывает и ущерб от падения летающих объектов. Однако террористическая атака здесь будет исключением.

С июля 2023-го в "АльфаСтраховании" также расширили услугу защиты от дронов. Теперь в новые договоры добровольного страхования квартир и домов входит риск падения летательных объектов и их частей, который включает случаи с беспилотниками. Причём террористическая атака не будет исключением, сообщил директор департамента страхования имущества физических лиц компании Денис Титов. По его словам, уже действующий полис (оформленный до июля) тоже можно расширить, дополнительно купив пакет от терактов.

В "Зетта Страховании" сейчас оценивают возможность запуска продукта от ударов беспилотников, сообщили в пресс-службе организации.

Такая услуга была и ранее, но указывалась как падение инородного объекта, например дерева или сосульки, отметил глава Всероссийского союза страховщиков Евгений Уфимцев. Сейчас же она выделяется как отдельный риск, потому что некоторые клиенты просят именно покрытие от дронов. Россияне получат выплату, если возмещение предусмотрено договором, добавили в союзе.

Сейчас нет законодательных барьеров для развития страхования угроз, связанных с последствиями ударов беспилотников и террористических атак, сообщили "Известиям" в пресс-службе ЦБ. В полис по договорённости могут добавляться любые риски. Однако потребителям следует обращать внимание, чтобы в договоре были перечислены необходимые события. Не стоит рассчитывать на то, что они будут включены по умолчанию, подчеркнули в регуляторе.

Участники рынка заявили о повышении спроса на покрытие от ударов беспилотников. В "Югории" в последние дни отмечают рост обращений за покупкой такой защиты в Московском регионе. Классические продукты страхования имущества в компании включают риск падения посторонних предметов. В них входят и дроны, однако событие окажется исключением, если его признают терактом, уточнили в пресс-службе. Покрытие от этой угрозы клиенты могут купить дополнительно.

Похожие условия предлагают в "Совкомбанк Страховании". За последние несколько месяцев там увеличился спрос со стороны юрлиц на подключение защиты от терроризма и диверсии примерно на 10%. Практика показывает: резонансные события всегда провоцируют ситуативный всплеск востребованности такого наполнения, объяснили в организации.

По данным единого контактного центра "Росгосстраха", граждане, которые собираются застраховать жильё, стали чаще спрашивать, входят ли в покрытие риски террористических атак и падения дронов. Действующие клиенты тоже в последние месяцы начали обращаться за разъяснениями по защите полиса от таких угроз, рассказали в компании.

В "Росгосстрахе" пояснили: в стандартный пакет страхования имущества физлиц компании (включая каско) входит покрытие от падения летательных аппаратов и терактов. Однако выплат по таким полисам из-за ударов дронов в организации пока не было. Защита не действует лишь на территориях, где объявлено чрезвычайное положение или ведутся боевые действия, отметили в пресс-службе организации. Военные риски - это исключение, сообщили и другие игроки рынка.

Спрос на защиту от падения дронов растёт в основном со стороны бизнеса, который расположен в западной части страны, рассказала председатель совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** Катерина Якунина. По её словам, это связано с уже произошедшими событиями и дальностью полётов беспилотников. Участники страхового рынка относятся к такому покрытию настороженно, и чем суммы потенциальных возмещений выше, тем меньше возможности купить полис от подобных рисков.

Полный текст читайте на iz.ru

Мария Колобова

#### 21.08.2023 13:22Interfax.RuЦБ изменил требования к базовым стандартам СРО страховщиков и страховых брокеров

Москва. 21 августа. INTERFAX.RU - Банк России скорректировал требования к базовым стандартам саморегулируемых организаций (СРО), объединяющих страховщиков и страховых брокеров, в опубликованном в понедельник проекте указания.

Теперь положения указания будут распространяться и на филиалы иностранных компаний - участников страхового рынка, которые по закону могут создаваться нерезидентами в России.

Проект указания Банка России "О перечне обязательных для разработки саморегулируемыми организациями в сфере финансового рынка, объединяющими страховые организации и иностранные страховые организации, страховых брокеров, базовых стандартов и требованиях к их содержанию, а также о перечне операций (содержании видов деятельности) страховых организаций, иностранных страховых организаций, страховых брокеров на финансовом рынке, подлежащих стандартизации" распространяется "на правоотношения с участием иностранных страховых организаций", в том числе на иностранные филиалы, действующие в России.

Пока на территории России не действуют филиалы иностранных страховщиков, хотя законодательная база для этого создана.

Сами базовые стандарты для СРО обязательны для исполнения всеми участниками СРО, согласно закону о СРО на финансовом рынке.

Новая редакция проекта ЦБ исключает некоторые прежние требования "в связи с неактуальностью", они касаются условий разработки СРО "базовых стандартов корпоративного управления и внутреннего контроля", поясняет регулятор. ЦБ также учитывает произошедшие изменения в сфере защиты информации, поскольку ряд вопросов уже был урегулирован "на уровне специального нормативного акта Банка России".

Как следует из проекта документа, структура обязательных базовых стандартов для СРО на страховом рынке остается прежней, они определяют в том числе необходимые условия заключения договоров с физическими и юридическими лицами, требования к рискам, политике выплат и информирования клиентов.

Также ЦБ в проекте указания определяет структуру информации, которую о себе должен сообщать страховщик - член СРО, в том числе иностранная организация (филиал - ИФ).

В нее входит полное и сокращенное наименование компании, данные о товарном знаке (при наличии), адрес, контакты, данные о сайте компании, "о членах совета директоров (наблюдательного совета) страховой организации, лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа (членах коллегиального исполнительного органа) страховой организации, лице, занимающем должность главного бухгалтера страховой организации; о лицах, осуществляющих в филиале иностранной страховой организации функции руководителя, заместителя руководителя (при наличии), лица, на которое возложена обязанность по ведению бухгалтерского учета". Кроме того, раскрывается информация о "страховой группе, в состав которой входит страховая организация (в том числе иностранная), о перечне видов страхования; об органах, осуществляющих полномочия по контролю и надзору за деятельностью страховых организаций".

Одновременно в обязательном порядке все участники СРО должны извещать клиентов о способах защиты прав получателей финансовых услуг, включая информацию о наличии возможности и способах досудебного урегулирования спора, в том числе о процедуре медиации (при ее наличии), уточняет ЦБ в проекте.

В России действует единая саморегулируемая организация на страховом рынке - Всероссийский союз страховщиков (ВСС) и единая СРО страховых брокеров - "**Ассоциация профессиональных страховых брокеров**" (АПСБ).

<https://www.interfax.ru/russia/917104>

####

#### 21.08.2023Россия сегодня. Главные новости, Обзор мировых СМИ (rftoday.ru)ЦБ изменил требования к базовым стандартам СРО страховщиков и страховых брокеров

Москва. 21 августа. INTERFAX.RU - Банк России скорректировал требования к базовым стандартам саморегулируемых организаций (СРО), объединяющих страховщиков и страховых брокеров, в опубликованном в понедельник проекте указания.

Теперь положения указания будут распространяться и на филиалы иностранных компаний - участников страхового рынка, которые по закону могут создаваться нерезидентами в России.

Проект указания Банка России "О перечне обязательных для разработки саморегулируемыми организациями в сфере финансового рынка, объединяющими страховые организации и иностранные страховые организации, страховых брокеров, базовых стандартов и требованиях к их содержанию, а также о перечне операций (содержании видов деятельности) страховых организаций, иностранных страховых организаций, страховых брокеров на финансовом рынке, подлежащих стандартизации" распространяется "на правоотношения с участием иностранных страховых организаций", в том числе на иностранные филиалы, действующие в России.

Пока на территории России не действуют филиалы иностранных страховщиков, хотя законодательная база для этого создана.

Сами базовые стандарты для СРО обязательны для исполнения всеми участниками СРО, согласно закону о СРО на финансовом рынке.

Новая редакция проекта ЦБ исключает некоторые прежние требования "в связи с неактуальностью", они касаются условий разработки СРО "базовых стандартов корпоративного управления и внутреннего контроля", поясняет регулятор. ЦБ также учитывает произошедшие изменения в сфере защиты информации, поскольку ряд вопросов уже был урегулирован "на уровне специального нормативного акта Банка России".

Как следует из проекта документа, структура обязательных базовых стандартов для СРО на страховом рынке остается прежней, они определяют в том числе необходимые условия заключения договоров с физическими и юридическими лицами, требования к рискам, политике выплат и информирования клиентов.

Также ЦБ в проекте указания определяет структуру информации, которую о себе должен сообщать страховщик - член СРО, в том числе иностранная организация (филиал - ИФ).

В нее входит полное и сокращенное наименование компании, данные о товарном знаке (при наличии), адрес, контакты, данные о сайте компании, "о членах совета директоров (наблюдательного совета) страховой организации, лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа (членах коллегиального исполнительного органа) страховой организации, лице, занимающем должность главного бухгалтера страховой организации; о лицах, осуществляющих в филиале иностранной страховой организации функции руководителя, заместителя руководителя (при наличии), лица, на которое возложена обязанность по ведению бухгалтерского учета". Кроме того, раскрывается информация о "страховой группе, в состав которой входит страховая организация (в том числе иностранная), о перечне видов страхования; об органах, осуществляющих полномочия по контролю и надзору за деятельностью страховых организаций".

Одновременно в обязательном порядке все участники СРО должны извещать клиентов о способах защиты прав получателей финансовых услуг, включая информацию о наличии возможности и способах досудебного урегулирования спора, в том числе о процедуре медиации (при ее наличии), уточняет ЦБ в проекте.

В России действует единая саморегулируемая организация на страховом рынке - Всероссийский союз страховщиков (ВСС) и единая СРО страховых брокеров - "**Ассоциация профессиональных страховых брокеров**" (АПСБ).

<https://www.interfax.ru/russia/917104>

#### 07.08.2023 11:25РИА ФинмаркетУбыточность в ДМС выросла из-за роста обращаемости по полисам

Алексей Павлишак/TACC

7 августа. FINMARKET.RU - За прошедший год у страховщиков выросла убыточность в добровольном медицинском страховании (ДМС) на фоне роста обращаемости населения в клиники. До коронавируса обращаемость (частота использования гражданами услуг, заложенных в полис) находилась на уровне около 50% при убыточности порядка 85%, рассказывает замдиректора департамента корпоративного страхования персонала страхового брокера Remind (ранее - Marsh) Екатерина Глушенкова. В среднем, по данным Remind, обращаемость теперь составляет около 650 на 1000 застрахованных, а убыточность у всех крупных страховщиков сохранялась на уровне свыше 90% по итогам 1-го квартала. При этом уровень обращаемости в 75-80% уже не вызывает удивления, а убыточность нередко переваливает за 100%, отметила Глушенкова.

Тенденцию роста обращаемости и убыточности сегмента ДМС подтверждают и страховые компании, пишут "Ведомости".

На росте выплат отражается и повышение цен на услуги в клиниках. По данным Росстата, медицинская инфляция по итогам 2022 г. составила 10,32% в годовом выражении. В июне совокупный рост цен на медикаменты относительно декабря 2021 г. составил около 14-15%, приводит данные глава совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина.

При управлении убытками ряд компаний начинает более жестко подходить к оценке рисков. Для "убыточных" клиентов страховщики предлагают повышение тарифов или оптимизацию покрытия, говорит директор по маркетингу и коммуникациям страхового брокера Армен Гюлумян из Remind.

Как отмечается в обзоре ЦБ, структура спроса в ДМС сместилась в пользу более дешевых программ, а в корпоративном сегменте стали заключаться менее крупные по объему договоры. Среди причин регулятор называет уход с рынка иностранных компаний, создававших спрос на сегмент.

Опубликовано Финмаркет

<http://www.finmarket.ru/main/article/6007714>

#### 07.08.2023 06:26ВедомостиСтраховщики ужесточили оценку клиентов ДМС

Это происходит из-за роста обращаемости по полисам

За прошедший год у страховщиков выросла убыточность в добровольном медицинском страховании (ДМС) на фоне роста обращаемости населения в клиники. До коронавируса обращаемость (частота использования гражданами услуг, заложенных в полис) находилась на уровне около 50% при убыточности порядка 85%, рассказывает заместитель директора департамента корпоративного страхования персонала страхового брокера Remind (ранее - Marsh) Екатерина Глушенкова. В среднем, по данным Remind, обращаемость теперь составляет около 650 на 1000 застрахованных, а убыточность у всех крупных страховщиков сохранялась на уровне свыше 90% по итогам I квартала. При этом уровень обращаемости в 75-80% уже не вызывает удивления, а убыточность нередко переваливает за 100%, отметила Глушенкова.

Тенденцию роста обращаемости и убыточности сегмента ДМС подтверждают и страховые компании.

В "Согазе" обращаемость выросла на 15% относительно 2022 г., но цифра (абсолютный показатель не раскрывается) эквивалентна доковидному 2019 году, рассказал представитель страховщика. Обращаемость растет из-за отложенного спроса, когда во время пандемии и последовавших за ней обострений хронических заболеваний граждане не могли обратиться в клинику своевременно, поясняет представитель "Совкомбанк страхования".

В "РЕСО-гарантии" обращаемость за квартал выросла на 2%, больше всего - в стоматологии (7%), говорит начальник управления продуктов медицинского страхования Марина Черноморова. Данные по убыточности в этих компаниях не раскрыли. В ВСК показатель убыточности не превышает 90%, говорит ее представитель: он незначительно выше, чем в прошлом году. Но рост прогнозируемый и связан с ростом портфеля и выходом компании в новые отрасли, заверил он.

На росте выплат отражается и повышение цен на услуги в клиниках. По данным Росстата, медицинская инфляция по итогам 2022 г. составила 10,32% в годовом выражении. В июне совокупный рост цен на медикаменты относительно декабря 2021 г. составил около 14-15%, приводит данные глава совета **Ассоциации профессиональных страховых брокеров** (АПСБ) Катерина Якунина. Премия по корпоративному полису за 2023 г. в среднем выросла на 10% в сравнении с 2022 г., возражает представитель "Согаза". Но для своих клиентов цены сохранились из-за оптимизации тарифов, добавил он.

Страховые организации начали фиксировать рост выплат в ДМС, а вместе с ним и убыточности еще осенью, писали ранее "Ведомости".

Как работают с убытками

При управлении убытками ряд компаний начинает более жестко подходить к оценке рисков. Для "убыточных" клиентов страховщики предлагают повышение тарифов или оптимизацию покрытия, говорит директор по маркетингу и коммуникациям страхового брокера Армен Галумян из Remind.

"Росгосстрах" теперь оценивает портфель убыточности договоров ДМС компании за каждый месяц, а не квартал, рассказала его директор департамента методологии и андеррайтинга личного страхования Надежда Минина. Особенно компания следит за крупными договорами, формирующими портфель. "Ренессанс страхование" начало учитывать информацию о том, каковы перспективы дальнейшего развития компании - клиента ДМС, планирует ли она уходить с рынка, сокращать численность сотрудников или релоцировать их, перечисляет управляющий директор по ДМС организации Юлия Галаничева.

Что такое убыточность в страховании

Убыточность в страховании - отношение страховых выплат и резервов по заявленным, но еще не урегулированным убыткам к собранным премиям. Даже если убыточность не превышает 100%, это может означать, что страховщик работает в минус: при расчете показателя не учитываются расходы на ведение дела, которые составляют значительную часть премии. С другой стороны, наличие убыточности не обязательно означает, что сегмент приносит потери.

ВСК также изменила подход оценки рисков, рассказал ее представитель. При расчете тарифа страховщик детальнее учитывает специфику коллектива и его потребности, а также убирает из покрытия менее востребованные услуги. "Альфастрахование" политику оценки убыточности не меняло: обращаемость у компании не выросла, а медицинская инфляция остается в рамках прогнозов, пояснил представитель страховщика. Андеррайтинг не меняло и "Совкомбанк страхование", рассказал его представитель.

Структура спроса в ДМС сместилась в пользу более дешевых программ, а в корпоративном сегменте стали заключаться менее крупные по объему договоры, отмечается обзоре ЦБ. Среди причин регулятор называет уход с рынка иностранных компаний, создававших спрос на сегмент.

В АПСБ, "Росгосстрахе", "Ренессанс страховании", Remind, "Ингосстрахе" и "Совкомбанк страховании" объясняют, что страховщики в основном компенсируют возросшую убыточность несколькими способами. Первый - использование франшиз (часть расходов на медуслуги несет сам работник), объясняет Якунина. Другой путь - оптимизация полисов, когда компания заменяет услугу на более дешевую либо частично меняет покрытие ДМС, продолжает эксперт. "Совкомбанк страхование" в качестве возможного решения сокращает количество услуг - например, число сеансов массажа, добавляет его представитель.

Наконец, страховщики активно используют цифровую медицину, замечает Якунина. Свыше двух третей полисов ДМС в "Согазе" заключается с опцией телемедицинских (дистанционное предоставление медицинских услуг) консультаций - заменить ими очный прием у врача готовы 10% застрахованных, отмечает представитель компании. "РЕСО-гарантия" ведет работу с клиниками, в которых рост средней выплаты наиболее высок, говорит Черноморова. Страховщик выявляет причины роста и проводит медицинскую и экономическую экспертизу.

Софья ШЕЛУДЧЕНКО

Софья ШЕЛУДЧЕНКО

<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2023/08/07/988774-strahovschiki-uzhestochili-otsenku-klientov-dms?ysclid=lna4igla19926994778>

####

####