

Урегулирование споров

2 стр.

Взаимное страхование доказывает свою эффективность

2 стр.

Новогодний калейдоскоп

4 стр.

СТРАХОВАЯ ГАЗЕТА

NEW

Российское независимое информационно-аналитическое издание

№9-10 (241-242) ноябрь-декабрь 2025 г.



Уважаемые коллеги и партнеры!
От имени Белорусской ассоциации страховщиков поздравляем вас с Новым годом и Рождеством!
Наш бизнес – это не просто цифры и полисы, это уверенность людей в завтрашнем дне, защита от непредвиденных обстоятельств и финансовая поддержка.
Наш труд строит мосты между рисками и возможностями: мы помогаем людям планировать будущее, минимизировать ущерб и быстро восстанавливаться после ударов судьбы. Наша работа требует точности, аналитического мышления и умения видеть ситуацию с разных сторон – от юридических нюансов до психологических аспектов работы с клиентом.

С наилучшими пожеланиями, **Ирина МЕРЗЛЯКОВА**, генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков (БАС)



Ассоциация риск-менеджмента «Русское общество управления рисками» (РусРиск) от всей души поздравляет читателей и редакцию «Страховой газеты new» и всех страховщиков с наступающим 2026-м годом!
Вместе с работой по продвижению управления рисками в нашей стране мы уделяли в уходящем году большое внимание взаимодействию со страховым сообществом и провели немало совместных мероприятий и встреч. В составе нашей Ассоциации есть уважаемые представители страховых компаний и брокеров, а хорошо известный страховому рынку Игорь Юрьевич Юргенс уже более 20 лет возглавляет наш Наблюдательный совет. Очевидно, что только сообща мы сможем эффективно решать существующие проблемы и вызовы и добиваться ожидаемых результатов!
Пусть Новый год приходит с любимыми делами, с хорошим настроением, со счастьем и мечтами... Исполнил все, что важно, что не исполнил прошлым, и будет очень радостным, удачным и хорошим!
Желаем всем нам этого!

С уважением, **Виктор ВЕРЕЩАГИН**, Президент РусРиска



Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!
Скоро наступит удивительно светлый и долгожданный праздник – Новый 2026 год!
От лица «Лаборатории Страхования» и от себя лично поздравляю вас с этим замечательным праздником и желаю не только мечтать, но и идти в направлении новых профессиональных открытий и больших побед.
Пусть на этом пути вас сопровождает удача, надежда, мир и любовь!
С праздником!

С уважением, **Иван ВЕНЕДИКТОВ**, генеральный директор ООО «Лаборатория Страхования»



Уважаемые коллеги, партнеры и друзья!
Поздравляю вас с наступающим 2026 годом!
Уходящий год стал серьезным испытанием для страхового сообщества Татарстана. Впереди – новые вызовы. Уверен: вместе мы преодолеем трудности, выработаем эффективные механизмы работы и сохраним доверие клиентов.
Желаю вам стабильности, роста, надежных партнеров и энергии для реализации планов. Пусть 2026 год станет годом консолидации и общих побед!
Крепкого здоровья, благополучия и веры в наши цели!

С уважением, **Президент ССТ Рипат КАСИМОВ**



Уважаемые коллеги и партнеры!
От всей души поздравляю с наступающим Новым 2026 годом!
Желаю, чтобы грядущий год стал временем впечатляющих успехов, общих побед, стабильного процветания и крепкого здоровья!
Пусть каждый день будет наполнен оптимизмом, радостными событиями и новыми достижениями. Пусть этот год принесет с собой желанные перемены, плодотворные идеи и гармонию!
Искренне желаю, чтобы наше сотрудничество укреплялось, а круг значимых дел неуклонно расширялся!

С уважением, **Фарит ВАФИН**, генеральный директор АО СК «Чулпан»



Дорогие друзья, коллеги, партнеры, читатели газеты!
Примите от коллектива и от меня лично искренние поздравления с наступающим Новым 2026 годом!
Новый год – это волшебный праздник, который все мы ждем, каждый со своими надеждами на лучшее. И пусть в новогоднюю ночь в каждой семье прозвучат самые теплые пожелания, которые непременно сбудутся!
Счастья вам, мира, благополучия, здоровья, достатка и успехов в Новом году!

С уважением, **Гулнара ХАМИДУЛЛИНА**, директор Филиала «Центральный» г. Казань, «РЕСО-Гарантия»



Уважаемые коллеги!
От лица компании Ак Барс Страхование искренне поздравляю вас с наступающим Новым 2026 годом!
Желаю успешных проектов, крепкого здоровья и надежного партнерства. Пусть грядущий год принесет новые победы и уверенное развитие всей страховой отрасли!
Благополучия вам и вашим семьям!
Гузель **БЕЛЯЕВА**, генеральный директор Ак Барс Страхование



Уважаемые коллеги!
Поздравляю вас с наступающим Новым 2026 годом – годом Осенней Лошади!
Желаю, чтобы он поощрил вас как много победителей для работы и оптимизма, веры в собственные силы и лучшее будущее, исполнил самые заветные мечты!
Всем сотрудникам и агентам Росгосстраха желаю счастья, здоровья, высоких доходов и уверенности в завтрашнем дне!

С уважением, **Марат САФИН**, директор филиала ПАО СК «Росгосстрах» в РТ



Дорогие друзья, коллеги, партнеры и читатели нашей газеты!
Я от лица редакции поздравляю всех с наступающим Новым годом!
Пусть 2026-й год станет для вас годом добрых перемен, ярких идей, знаковых событий. Крепкого здоровья вам, мирного неба и прекрасного настроения!
Мы благодарим всех, кто поддержал наше издание в уходящем году, а тех, кто смог это сделать, заверим, что у вас еще будет прекрасная возможность побороться своими победами с нашей многочисленной аудиторией читателей.
С праздником!

С глубоким уважением, **Алла БЕЛЯЕВА**, главный редактор РНИИ «Страховая газета new»

Слово руководителю



ИНГОСТРАХ ЖИЗНЬ С ЗАБОТОЙ О САМОМ ГЛАВНОМ

Уважаемые коллеги, партнеры, друзья! Год подходит к концу – насыщенный, динамичный, полный вызовов и возможностей. В этой непростой, но продуктивной череде событий отчетливо прослеживается один важный тренд: растёт доверие к страхованию жизни как к инструменту ответственности, заботы и уверенности в завтрашнем дне. Люди все чаще выбирают не просто защиту, а стратегию – долгосрочное финансовое планирование, в котором страхование становится ключевым элементом.

ент заметно молодеет, выбирая именно страхование жизни в качестве современной, ставшей очевидной и ключевой частью своей финансовой стратегии. Горизонт планирования за- и здоровья. СК «Ингосстрах Жизнь» ежегодно подтверждает максимальный рейтинг финансовой надежности и устойчивости от «Эксперт РА» и ААА. Компания случилось, родные, близкие и все те, кто дорог, будут защищены. Именно поэтому девиз «С заботой о самом главном» – это ключевой маркер и ориентир для решений, которые

- ООО «СК «Ингосстрах Жизнь» специализируется на долгосрочном страховании жизни, пенсионном страховании и страховании от несчастных случаев и болезней.
- Компания ежегодно подтверждает рейтинг финансовой надежности. 28.08.2025 года, согласно оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», компания подтвердила максимальный уровень надежности на уровне «ги ААА», прогноз стабильный.
- В 2025 году компания отметила 22 года профессиональной деятельности на рынке страхования жизни.

на системном уровне закрепилась в ТОП-10 крупнейших страховщиков жизни, а также является лидером на неактивном рынке с долей более 30%. Достичь таких результатов удалось благодаря высокому уровню профессионализма, желанию слышать своего клиента и, как следствие, его доверию, что в свою очередь является ключевым фактором для формирования фундамента устойчивого роста.
На мой взгляд, работа в этой сфере – это не просто выполнение планов. Это миссия. Каждый полис – это забота о здоровье, благополучии и будущем семьи. Это уверенность человека в том, что, что бы ни

принимаются в «Ингосстрах Жизнь» не только расчетом, но и сердцем.
Пусть дни уходящего года станут временем подведения итогов, благодарности и новых планов. Лично каждому желаю крепкого здоровья, внутреннего равновесия, поддержки близких и уверенности в своих силах. Пусть 2026 год станет годом стабильности, личного и профессионального роста, реализованных проектов и новых побед.
С наступающим Новым годом и Рождеством!
Владимир Черников, генеральный директор СК «Ингосстрах Жизнь»

От первого лица



ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Гость редакции, Павел САМИЕВ, генеральный директор АЦ «БизнесДром», председатель комитета ОПОРЫ РОССИИ по финансовым рынкам, отвечает на вопросы главного редактора газеты Аллы БЕЛЯЕВОЙ.

в страховании жизни (в инвестиционных, прежде всего). ДМС показывает небольшой рост на уровне индексации в соответствии с ростом цен на услуги. Высокая динамика отмечается в относительно новых сегментах (киберстрахование, страхование арендного жилья – посуточно), а также – в конце года в титульном страховании (после известного кейса с Долиной).
Однако после внедрения новой тарификации ОСАГО можно ждать некоторой балансировки убыточности (выравнивание уровня по регионам), но предосторож к ощутимому росту сборов нет.
В последнее время снова усилились тенденции демпинга – почти на всех сегментах: от корпоративного страхования до автокаско в рознице, причем демпинга как тарифного, так и скрытого – через повышенные комиссии.
Обозначте позитивные тенденции, а также расскажите о драйверах роста и их влиянии на положительную динамику.
Главными позитивными тенденциями этого года я бы назвал продолжение цифровизации и технологическое развитие рынка: внедрение искусственного интеллекта во многих процессах, от коммуникации с клиентами до безопасности и внутреннего контроля, развитие новых продуктов – прежде всего, привязанных к конкретному периоду использования (поминутное моторное страхование, посуточное страхование жилья и т.д.), конвергенция страховых и смежных продуктов, снижение числа жалоб и обращений по нарушениям в продажах и урегулированиям (что отмечает Банк России).
Наиболее динамичный макросегмент рынка сейчас – это страхование жизни, кроме «кредитного». В следующем году, если будет реализовываться благоприятный сценарий (улучшения на рынке лизинга, возврат к восстановлению, рост деловой активности и соответственно рост в имущественных видах и корпоративных сегментах страхования ответственности), то драйверов точно будет больше.
Подкрепите это итогами. Проанализируйте отчетность за девять месяцев текущего года.
По итогам 9 месяцев 2025 года страховые премии суммарно выросли на 14,7%, при этом выплаты выросли на 72,3%(!), но эта динамика крайне неравномерна: премии по ИСЖ удвоились, по НСЖ выросли на 8%, по кредитному страхованию сократились на четверть, по страхованию от НС – на 7,3%. ОСАГО – практически на том же уровне, по имуществу физических лиц – рост на 9,5%.
В результате страховой бизнес стал более убыточным. Выросли и расходы, и выплаты, и соответственно коэффициенты убыточности. А вот чистая прибыль страховщиков выросла более чем на 20% по сравнению с результатом 9 месяцев 2024 года. И главный фактор здесь – высокий инвестиционный доход.
Как цифровизация будет способствовать развитию страхового бизнеса?
Сложно переоценить важность цифровизации для рынка. Конечно, заметен эффект и экономии издержек, и оптимизации процессов: повышения качества урегулирования (в том числе заметно и снижение уровня потерь от мошенничества).
Искусственный интеллект очень быстро захватывает все новые процессы в страховых компаниях, делая клиентский путь удобнее и проще, снижая уровень фрода, позволяя обрабатывать большие массивы информации с высокой точностью, получая аналитику. Клиенты уже привыкли к диджитал формату, электронному документообороту, получению всей информации, заявлению о страховых случаях через боты или приложения. Страховой рынок почти догнал банки по степени цифровизации.
Павел, что Вы можете сказать об изменениях в тарификации ОСАГО: с чем это связано и для чего это нужно?
Ключевая задача нынешних изменений – сбалансировать ситуацию с убыточностью в региональном срезе. Расбалансировка произошла из-за разной ситуации с влиянием убытков от мошенничества (в большей степени – «рефессионального»). Ряд регионов оказались в «красной зоне». Обновление подхода к тарификации делает ее более гибкой, способной реагировать на давление мошеннических убытков.
А что Вы скажете о взаимодействии страхования и маркетплейсов, что изменилось с их приходом на финансовый рынок?
Маркетплейсы – едва ли не главное слово года. Это самый растущий канал продаж потребительских товаров, драйвер потребительского спроса, важнейшая база развития малого бизнеса. Маркетплейсы активно развивают свои банки (даже, наверное, излишне активно), так что «традиционные» банки начали протестовать против столь большой активизации, возражать против скидок при оплате картами банков при самих маркетплейсах, считая это неконструктивной практикой. В любом случае, финансовые проекты маркетплейсов становятся все заметнее, и доля страхового рынка это уже также большой канал дистрибуции.
В отличие от банкинга, на страховом рынке политика маркетплейсов пока что принципиально иная: они не покупают и не создают своих страховщиков, работая в формате партнерства со страховыми компаниями.
Причем здесь формируется несколько сценариев работы: от стандартного канала продаж до фактически создания именно на стороне маркетплейса страховых продуктов и их сервисной поддержки.
Окончание на 2-й стр.

23.12.2025
Время: 15:00-22:00
Место: ГлавУпДК при МИД России
Адрес: Москва, ул. Улофа Пальме, 5

8 ЛЕТ ФОНДУ И ПЛАТФОРМЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
"ТВОРИМ ДОБРО"

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ
с участием Послов ЛИГИ АРАБСКИХ ГОСУДАРСТВ, Членов ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РФ и лидеров крупного бизнеса стран BRICS+.

Создавая мосты добра между народами!

www.tvorimdobro.ru
info@tvorimdobro.ru
@Dmitrell

ПОСТФАКТУМ

ДИАЛОГ РЫНКА И ВЛАСТИ О БУДУЩЕМ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

В конце октября в Москве состоялся 11-й Всероссийский Форум лидеров страхового рынка. Мероприятие объединило на одной площадке более 800 топ-менеджеров и собственников крупнейших страховых компаний, представителей Банка России, ФАС, ВСС, а также ИТ-компаний, предоставляющих инновационные решения для страховой отрасли. Организаторами форума выступили АСН, «Регламент» и АЦ «БизнесДром» при поддержке ВСС и РСА. Одним из информационных партнеров выступило наше издание.



Выступая на форуме, президент ВСС Евгений Уфимцев отметил, что для будущего страхового рынка очень важен диалог страховщиков с властью. «Я считаю, что российский страховой рынок может развиваться еще более энергичными, серьезными темпами. Мы показываем хорошие результаты, и если мы будем более активно взаимодействовать с органами власти, они бы стали обращать на это внимание», — сказал он.

Глава департамента страхового рынка Банка России Илья Смирнов сообщил, что общий объем страховой премии за 9 мес. 2025 г. вырос на 15% (за 9 мес. 2024 г. сборы составили 2,4 трлн р.). «Рост прибыли менее значимый, но в целом рынок развивается и финансово устойчив», — сказал представитель ЦБ.

Начальник управления контроля финансовых рынков ФАС России Ольга Сергеева подчеркнула, что концентрация на

страховом рынке усиливается. Если в 2023 г. на долю трех крупнейших участников рынка приходилось примерно 34% сборов премии, в 2024 г. эта цифра увеличилась до 42%. Если рассматривать топ-10 страховщиков, то показатель вырос с 71% в 2023 г. до 74% в 2024 г. «Эта тенденция характерна не только для страхового рынка, но и для иных финансовых рынков», — отметила Ольга Сергеева.

Цифровая платформа сопровождения страхования Zupami стала генеральным партнером форума. Лидер по

организационному развитию и операционной эффективности Zupami Дарья Спиридонова рассказала о том, какие задачи решает цифровизация массового страхования, а также как цифровые инструменты помогают страховым компаниям и их клиентам соответствовать требованиям времени в части управления качеством процессов и автоматизации урегулирования претензий.

«Сейчас во главе угла — внимание к клиенту, системная работа с его удержанием, укрепление доверия», — заметила Дарья Спиридонова. — Доверие клиента формируется на его позитивном опыте взаимодействия со страховыми продуктами. Поэтому все участники современного страхового процесса — это и экосистемы, и страховые компании, и технологические решения — должны начать работать в синергии для достижения результата: как на уровне сервиса, так и на уровне продаж».

Окончание на 3-й стр.

ВНЕСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ СПОРОВ

И СНОВА О МЕДИАЦИИ

Слово нашему постоянному автору Сергею Васильевичу ДЕДИКОВУ, члену Совета АПСБ, партнеру Redstone Chambers (Москва), преподавателю РАНХиГС при Президенте РФ, Финансового университета при Правительстве РФ.



Не буду скрывать, долгое время я достаточно скептически относился к медиации и медиаторам. Ну, что за невидаль — организация и ведение переговоров участников спора с целью поиска компромисса? Разве каждый, кто занимается бизнесом, не проводит переговоры, в ходе которых нередко выявляются достаточно серьезные разногласия в позиции сторон и надо эти разногласия преодолеть, найти нечто общее, чтобы достичь желательного результата? В общем, зачем нам ещё медиатор, и сами с усами.

Юристы страховых организаций в большинстве своем настроены не на поиск компромисса, а на то, чтобы найти правовые обоснования для отказа в выплате полностью или хотя бы в части и затем выиграть спор у финбюджетника или в суде. За десятилетия работы в страховой отрасли мне не довелось встретить своего коллегу, который был нацелен на мирное разрешение спора и недоведение его до суда. В свое время я возглавлял в Московском перестраховочном обществе такие участки работы как урегулирование страховых случаев и правовое обеспечение деятельности компании. Искренне горжусь тем, что в этот период времени наша компания ни разу не судилась ни с одним перестрахователем или ретроцессионером — все разногласия мы старались устраним путем переговоров, что и удавалось делать. Как только после моего перехода на должность советника (я тогда был очень занят научной работой) у нас появился новый директор юридического отдела, как сразу начались судебные разбирательства.

Андрейтеры имеют своей основной целью не выстраивание отношений с получателями страховых услуг, а достижение положительного андеррайтерского результата, который обеспечивает как раз за счет того, что собранная страховая премия по их портфелю страховых договоров выше, чем совокупный размер страховых выплат по нему. Иначе говоря, чем меньше такие выплаты, тем лучше андеррайтерский результат. Я не припомню ни одного случая, когда бы андеррайтеры высказались за то, чтобы осуществить выплату страхового возмещения вместо оспаривания обоснованности требования контрагента, если они по тем или иным причинам сомневались в том, что страховой случай наступил или размер убытков определен страхователем верно.

Финансисты страховых организаций, особенно бухгалтеры, свою миссию видят не в том, чтобы найти основания для выплаты, а, напротив, максимально сократить платежи и получить более высокий финансовый результат.

Менеджеры по продажам страховых услуг, страховые агенты, конечно, заинтересованы в сохранении хороших отношений с клиентами и поэтому могли бы содействовать мирному разрешению спора, но страховые организации, в которых их мнение учитывается при урегулировании страховых случаев, могут пересчитать по пальцам одной руки. Насколько мне известно, лишь в одной страховой компании — ЮзурЛаско лет двадцать назад была предпринята по-

пытка возложить на страховых агентов сопровождение претензий страхователем (выгодоприобретателем) о выплате страхового возмещения или страховой суммы. Судя по тому, что в дальнейшем об этом эксперименте я ничего не слышал, можно сделать вывод, что он со временем завершился и в коренном изменении работы страховщика не привел.

Для топ-менеджеров здесь тоже, как правило, нет места по той простой причине, что они больше, чем другие сотрудники компании заинтересованы в высоком финансовом результате деятельности страховщика и, самое главное, лично не участвуют в урегулировании абсолютного большинства убытков — мол, не царское это дело.

Таким образом, специалисты, которые могли бы выступать в качестве переговорщиков с целью достижения компромиссного результата, в страховых организациях нет. Несомненно, мне могут возражать, что, тем не менее, имеют место случаи, когда страховщик и добивается компромисса. Да, такие случаи имеют место, но в виде общего правила, они реализуются в таких ситуациях, когда страховщик по объективным причинам должен осуществить страховую выплату, но хочет, насколько это возможно, сократить её размер. Другими словами, вынуждает страхователя или выгодоприобретателя согласиться на невыгодный для него вариант, что, конечно, не может способствовать не только дальнейшему развитию взаимовыгодного сотрудничества, но и просто сохранению того уровня отношений, который существовал до достижения такого «компромисса». Вот самый свежий пример подобного рода компромиссных решений — как известно, в последнее время по крупным страховым событиям страховые выплаты даже в том случае, когда страховщик признал наличие оснований для выплаты, платежи растягиваются на годы. Страхователи вынуждены с этим мириться, поскольку все равно придется иметь дело с этими страховщиками в дальнейшем. Но о каком компромиссе здесь может идти речь?

Безусловно, среди сотрудников страховых организаций могут быть люди с таким психотипом, при котором достижение договоренностей с получателем страховых услуг на взаимовыгодных условиях воспринимается ими как несомненное благо, но это, скорее, то самое исключение, которое подтверждает основное правило.

Медиаторы

В чем заключаются основные отличия медиаторов? Первое. Это независимые как от страховщика, так и от получателя страховых услуг специалисты. То есть над ними не довлеют ни финансовые положения страховой организации, ни позиция её руководства и специалистов, которые уже высказали свое мнение, ни точка зрения страхователя или выгодоприобретателя. В силу этого их взгляд на факты, доказательства, правовую оценку

ситуации не предопределен заранее. Они могут воспринимать ситуацию максимально объективно.

К тому же, как показывает мой личный опыт участия в разборе спорных ситуаций, здесь между сторонами спора всегда возникает достаточно напряженные, если не сказать сильнее — неприязненные, отношения, которые существенно мешают правильному восприятию фактических обстоятельств и аргументов второй стороны.

В результате они имеют возможность выносить суждения, основываясь исключительно на своих знаниях, опыте, иначе говоря, максимально объективно.

Второе. Специалисты по медиации нацелены на поиск компромиссных решений. Достижение такого результата является показателем их профессионализма. Следовательно, они проявляют креативный подход, предпринимают все возможные шаги, чтобы найти взаимоприемлемые для обеих сторон варианты.

Третье. Медиаторы обладают специальными навыками психологического воздействия на людей, которые участвуют в переговорах. Фактически они выступают не только как специалисты в том или ином виде деятельности, но и как психологи, помогая участникам спора лучше понять позицию контрагента, более объективно оценить свою позицию, увидеть, в чем заключается их расхождение, вообще, уяснить, в чем причина разногласия.

Четвертое. Присутствие стороннего специалиста, как правило, удерживает участников переговоров от резких выпадов против друг друга, способствует созданию конструктивной обстановки для разговора по существу.

В общем, медиатор полезен со всех точек зрения.

Зона применения медиации в страховании

Медиаторы — специалисты достаточно дороги. Поэтому понятно, что привлечь их во всех случаях, когда возникает разногласия по конкретным страховым случаям, не получится. Если размер убытков по договорам имущественного страхования или требуемой страхователем (выгодоприобретателем) страховой суммы по договорам личного страхования будут сопоставимы с гонораром медиатора, то экономически целесообразно его привлечь. Значит, остаются только очень крупные страховые случаи.

Кроме того, если обстоятельства наступившего страхового случая очевидны, и страховщик лишь жалко денег, то и в такой ситуации медиатор не нужен, ведь независимый специалист просто отметит беспочвенность и обоснованность требования о страховой выплате. Тут ни о каком компромиссе речи уже не будет.

Таким образом, в зону применения медиации в страховании входят достаточно крупные страховые случаи, наступившие при неочевидных или спорных обстоятельствах, когда имеет место возможная вариативность решений.

ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ

В ИНТЕРЕСАХ СТРАХОВАТЕЛЕЙ

При современном состоянии страхового рынка России основные проблемы развития связаны с необходимостью учитывать интересы страхователя, которому важны цены страховых продуктов, объемы покрытия, выплата политики. Страхователь вправе требовать от него услугу, принимая во внимание, конечно, экономическую целесообразность его участия в страховании.

Сейчас модно говорить о клиентоориентированности страхования, но реальность не всегда подтверждает такие лозунги: страховые тарифы растут, санкционные ограничения ограничивают возможности перестрахования для корпоративного страхователя, крупные выплаты осуществляются годами, порой, только после судебных решений, большое количество видов ответственности даже не рассматриваются страховщиками, а столь востребованное сейчас страхование после прилетов БПЛА является предметом многолетнего обсуждения.

Ситуация не для всех страхователей является критической, но надо работать на перспективу — уже сейчас максимально активно вовлекать страхователя в управление рисками, в организацию некоммерческого взаимного страхования. По мнению Национальной Ассоциации Общества Взаимного Страхования (НАВС), общества взаимного страхования (ОВС) обладают рядом неоспоримых преимуществ, основным из которых является возможность накопления резервов в безубыточные годы с последующим снижением тарифов и увеличением объема выплат. На страницах «Страховой газеты new» НАВС неоднократно рассматривала преимущества взаимного страхования, рассказывала о распространении ОВС в мире (не менее 35-40 процентов совокупной мировой страховой премии приходится на некоммерческое страхование), говорила о причинах слабого развития взаимного страхования в России.

Накануне Нового года надо говорить о планах на следующий год, четко и ясно обозначая направления развития ОВС в России. Важно отметить, что вступившие с 1 сентября 2025 года поправки в 286-ФЗ «Об обществах взаимного страхования» и в 4015-ФЗ «Об организации страхового дела» не дали импульса для развития ОВС, так как, с одной стороны, сняли деструктивные ограничения по количеству участников ОВС (это положительный момент!), а с другой стороны, практически приравняли ОВС к коммерческим страховым компаниям, во многом устранив преимущества некоммерческого страхования,

что в итоге делает взаимное страхование менее доступным по созданию ОВС и более дорогим для потребителя.

Рассмотрим ряд направлений развития, где уже сегодня ОВС доказали бы свою эффективность:

1. Страхование крупных холдингов, корпораций. В настоящее время крупный бизнес не может, как раньше, застраховать любые объемы, виды ответственности, сталкивается с понятными требованиями основного перестраховщика РНПК, не согласен с затягиванием выплат.

Предложение НАВС максимально конкретно: тиражировать опыт Госкорпорации Ростех, которая четыре года назад создала свое ОВС (ПОВС «РТ-взаимное страхование»), увеличивает количество своих членов, расширяет виды страхования, оперативно оплачивает разнообразные убытки, например, с 2022 года идут выплаты после прилетов БПЛА. Применение механизма взаимного страхования будет эффективным средством экономии при страховании за счет средств бюджетов различных уровней.

2. Страхование ответственности судовладельцев и грузоотправителей. Нарастающее санкционное давление, малореальное по оперативности планы по созданию клубов взаимного страхования, например, стран БРИКС, отсутствие перспективных решений от коммерческих страховщиков требуют практических ответов для страхователей.

С 2023 года НАВС предлагает применение механизма взаимного страхования как для грузоотправителей, так и для судовладельцев. НАВС подготвила Концепцию, План мероприятий по созданию Российского Р&I клуба или «ОВС судовладельцев». На тот момент не было четкой позиции судовладельцев, сохранялись надежды на коммерческий рынок, существовали страхи по созданию новых ОВС, действовали ограничения по количеству участников ОВС.

Предлагаем вернуться к предложению по применению взаимного страхования в страховании ответственности и созданию российского Р&I клуба на базе НКО ПОВС «ИНСАНГО»,

которых два года успешно страхует судовладельцев.

3. Страхование ответственности устроителей культурно-массовых мероприятий.

В настоящий момент отсутствует эффективная система по компенсации ущерба жизни и здоровья посетителям массовых мероприятий по любой причине (в том числе без установления виновного, в случае теракта, других непредвиденных обстоятельств).

НАВС предлагает создать ОВС театров, стадионов, концертных залов и т.д., которые на принципах взаимного страхования будут управлять такими низкокачественными рисками, приводящими порой к тяжелым последствиям.

4. Страхование жилья от рисков ЧС.

Больше 6 лет не работает в России закон о страховании жилья граждан от рисков чрезвычайных ситуаций (320-ФЗ). Основные усилия коммерческого страхового рынка, ряда ведомств направлены на то, чтобы заставить регионы работать и реализовывать свои программы страхования. Для большинства регионов России такой вариант давления на регионы не опирается на экономическую целесообразность.

НАВС разработала концепцию создания и развития регионального ОВС, в том числе и для страхования жилья от ЧС, обобщила ключевые вопросы по этой теме, заинтересована в диалоге не только с экспертами страхового рынка, но и с представителями различных уровней власти. Тема страхования жилья является очень чувствительной для общественного мнения и поэтому мы четко предлагаем: все взносы по такому страхованию должны расходоваться без изъятия прибыли коммерческих посредников.

5. Страхование сельхозпроизводителей.

Последние два года убедительно доказали эффективность страхования в различных формах. Однако отсутствие должного охвата (не страхуются многие мелкие, средние фермерские хозяйства, садоводы, виноделы и др.), анализ экономической эффективности страхования на базе 7-10 лет требуют применить механизм взаимного страхования для



Игорь ЖУКОВ, президент НАВС

сельхозпроизводителей. НАВС инициирует создание ОВС в аграрном секторе, основываясь как на накопительном эффекте взаимного страхования, так и на механизмах саморегулирования профессиональных объединений фермерских хозяйств.

6. Страхование профессиональной ответственности.

С 1 сентября 2025 года ОВС стали чаще рассматриваться как форма обеспечения финансовой ответственности туроператоров, арбитражных управляющих.

Основываясь на зарубежном опыте, позитивных итогах работы ПОВС застройщиков (выполнило все свои обязательства, передало все резервы, сохранило около 4 млрд рублей для своих участников), НАВС предлагает развивать ОВС при страховании различных видов ответственности.

НАВС готовит и другие предложения по применению взаимного страхования в России. Очень важно изменить подход к развитию ОВС с точки зрения регуляторных и надзорных функций со стороны Банка России.

Как вариант, можно выделить взаимное страхование в отдельную «субектность» со своим регулированием и надзором. Например, можно разделить бизнес в ОВС на две части, когда «внутренние ОВС» (как ПОВС «РТ-страхование») регулируются особым способом, а «внешние» (страхование ответственности) в регулировании и надзоре могут быть максимально приближены к требованиям, предъявляемым к коммерческим страховщикам.

Для развития взаимного страхования необходимо добиваться возможности ОВС заниматься личными видами страхования, закрепления пропорционального регулирования финансовой устойчивости и платежеспособности ОВС с учетом масштаба их деятельности.

НАВС продолжает работать, готова к заинтересованному диалогу по развитию взаимного страхования в ИНТЕРЕСАХ СТРАХОВАТЕЛЕЙ!

Игорь ЖУКОВ, президент НАВС

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Окончание.

Начало на 1-й стр. Во втором случае на стороне страховой компании остается исключительно формальная регулятивная составляющая, а весь креатив, состав продукта, его обслуживание полностью уходят на маркетплейс. Можно сказать, это что-то похоже на модель «дарк китчен», где меню, позиционирование блюд, брендинг и дистрибуция — на одном сервисе, а на «кухне» остается только приготовление и соблюдение санитарных норм. Какая модель будет превалировать, пока сложно сказать. Но важно то, что маркетплейсы в ближайшем будущем будут конкурировать с рынком.

Расскажите об актуальной тенденции в работе страховых агентов: цифровизация в работе с клиентами.

Агентский канал переживает сейчас поистине возрождение. Очень быстро растет как число агентов, так и объем продаж через этот канал — и в страховании жизни, и в сегменте non-лайф. Компании делают ставку на активное обучение агентов, превращение их в амбассадоров финансовой грамотности, цифровизация их работы. Уже далеко в прошлом такой архаичный образ страхового агента, который работает больше с кругом своих знакомых, оформляет на бумаге, не знает современные продукты. Агенты стали другими, как и рынок. Это очень продвинутой, цифровой и растущий канал продаж.



Что хочу пожелать участникам страхового рынка в следующем году?

Во-первых, все-таки появления драйверов роста и позитива из других секторов экономики. Чтобы рост

был точно больше инфляцией, а мошеничество, напротив, сокращалось. Не бояться новых продуктов. Продолжать цифровизироваться. С Новым годом!

НОВОСТИ

РНПК приступила к обсуждению Стандарта по оценке рисков с участниками страхового рынка

Инженерный центр Российской Национальной Перестраховочной Компании (РНПК) разработал Стандарт по оценке рисков и приступил к его обсуждению с участниками страхового рынка России в рамках работы по формированию методических рекомендаций для отрасли по защищенности объектов. Об этом специалисты компании заявили на VI Конференции риск-инженеров и сюрвейеров 20 ноября 2025 года в Москве.

Стандарт предназначен для систематизации и описания общих подходов к оценке страховых рисков на основе опыта инженеров РНПК, а также с учетом лучших практик, применяемых в национальных стандартах Российской Федерации и в международных методиках в области строительства и эксплуатации объектов.

В документе определены общие положения и порядок оценки страховых рисков. В качестве основы для расчета страховых тарифов, принятия решений о приеме объекта на страхование, об условиях страхования, а также необходимости разработки мер по управлению рисками предложены такой показатель, как качество риска. Показатель интегрирует количественные и качественные параметры

объекта и позволяет риск-инженеру обоснованно определить уровень риска.

Для определения общего качества риска при проведении инженерного осмотра и анализе рисковозащищенности объекта Стандарт предполагает использование 5-балльной системы для оценки каждого из отдельных показателей — строительных характеристик, пожарной безопасности, пожарной защиты и десятков других. В документе представлены подробные примеры оценок по каждому из таких показателей.

Руководитель инженерного центра РНПК Алексей Сонин: «Стандарт по оценке рисков — это результат нашей тщательной работы по концентрации экспертизы с опорой как на опыт РНПК и изучение лучших практик, так и на суммарный

профессиональный опыт наших специалистов. Теперь мы начали диалог с нашими партнерами по страховому рынку, чтобы опереться и на их опыт, практику, экспертизу. Я уверен, что Конференция риск-инженеров и сюрвейеров, объединяющая профессионалов отрасли, является одной из лучших площадок для такого взаимодействия».

Кроме того, на VI Конференции риск-инженеров и сюрвейеров, организованной и проведенной специалистами РНПК 20 ноября 2025 года в Москве, были также обсуждены стандартные рекомендации заполнения чек-листов при оценке риска, рассмотрены подходы к планированию непрерывности производства (BCP) и другие темы. В мероприятии приняли участие около 150 специалистов

ведущих компаний страховой отрасли России и дружественных стран. Конференция является традиционной отраслевой площадкой для обмена опытом, обсуждения актуальных тем, вопросов и трендов профессионального сообщества.

Инженерный центр РНПК создан для содействия андеррайтеру в объективной оценке сложных промышленных рисков с помощью широкого российского и международного опыта и экспертизы собственных риск-инженеров. Центр регулярно выпускает дайджесты и другие экспертные документы, помогающие специалистам отрасли разбираться в особенностях объектов промышленности и инфраструктуре, устройстве типовых сооружений и наиболее актуальных для них рисках.

ЭТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

Весенняя Актуарная Школа-2026

Уже четвертый год подряд Гильдия Актуариев, совместно с Санкт-Петербургским Государственным Экономическим Университетом, проводит масштабное мероприятие - Весеннюю Актуарную Школу (ВАШ), которое собирает на своей площадке не только актуариев, но и экспертов по различным направлениям страховой деятельности.



Так уж сложилось, что с введением МСФО-17, а также значительным усилением регуляторной нагрузки, связанной со вступлением в силу Положения 858-П и новациями от Банка России в части регуляторики и требований к актуариям, сама актуарная деятельность перестала быть «конем в вакууме» и стала очень сильно связана с работой бухгалтеров, методологов, финансистов, вендоров, аудиторов и многих других специалистов и подразделений компаний. И это новый вызов как для самих актуариев, так и для всех экспертов. Именно поэтому организаторы Весенней Актуарной Школы за последние годы значительно расширили число и представительность участников, сделав площадку — местом обмена мнениями и дискуссии между специалистами и экспертами, которые являются носителями разных задач и компетенций. Глубокая коммуникация и взаимное понимание между данными специалистами и регулятором — это та дорога, которую нам только еще предстоит в полной мере пройти.

В настоящее время страховые компании находятся в чрезвычайно «странной» ситуации, когда параллельно ведется, как минимум, пять видов учета и отчетности, которые не синхронизированы между собой — это: бухгалтерский учет, который с 2025 года ведется в соответствии с требованиями МСФО-17, включая получение результирующего показателя P&L; страховой (надзорный) учет по 858-П, который является предметом надзора со стороны регулятора — ЦБ РФ и направлен на контроль достаточности капитала и платежеспособности страховщика; это налоговый учет, который находится «меж двух огней» — бухгалтерского и надзорного учета; это управленческий учет в целях формирования KPI и андеррайтинговых решений, который до сих пор, по факту, считается на базе МСФО-4; и это, наконец, статистика по форме 162, которая вообще оторвалась от всех иных видов учета. Вопрос синхронизации этих видов учета и отчетности, гармонизации расчетов резервов как, по сути, единой базы для определения обязательств страховщика, вне зависимости от видов учета, построения единых методик и алгоритмов, а также моделей трансформации и синхронизации учетов — это вызов 2026 года.

Вторым важнейшим вызовом, конечно, является дальнейший выбор модели по МСФО-17, по которой будут работать страховщики — будет ли это общая модель или модель на базе PAA — для многих выбор пока не просто не очевидный, но даже не понятный или как минимум — спорный. А это во многом основа построения ИТ-решений и самого учета в компании. Но это только первый шаг и триггер. Впереди у нас еще IFRS-18! О нем еще почти никто не задумывался и не делал даже «первого подхода к «снаряду», и, хотя вроде бы, IFRS-18 вводится только с 2027 года, но сопоставить отчетность никто не отменял, а значит, 2026 год — уже время, когда надо не просто задумываться, но планировать изменения и внедрения. А для того, чтобы прийти к наиболее разумным и взвешенным решениям, надо встречаться и общаться. И площадка Весенней Актуарной Школы — это одно из ярких мест такого экспертного общения.

Организаторы выражают признательность Ректору СПбГЭУ — профессору Максиму Игорю Анатольевичу, лично поддерживающему данное мероприятие. К началу ВАШ планируется организовать выставку исторических экспонатов страхового дела, которая будет являться первым шагом к созданию музея экономики и финансов.

В 2026 году мероприятие пройдет традиционно во второй половине апреля. Приглашаем всех к участию. Информация будет доступна на сайте Гильдии актуариев. Денис ГОРУЛЕВ, СПбГЭУ

ПОДВОДИМ ИТОГИ

Деятельность РусРиска в 2025 году и планы на 2026-й

Подводя итоги 2025 года, Ассоциация риск-менеджмента «Русское общество управления рисками» демонстрирует уверенное развитие и адаптацию к новым вызовам.

В 2025 году РусРиск продолжил работу по развитию управления рисками в стране и усилению позиции общества как национального профессионального объединения риск-менеджеров. Год оказался насыщенным событиями, укрепившими роль Ассоциации как центра экспертизы. Главным событием стал 22-й Форум по управлению рисками, прошедший 4-5 сентября в Сочи. В смешанном формате к обсуждению подключились 400+ специалистов по управлению рисками, страхованию, информационным технологиям. 100+ экспертов приняли очное участие. По отзывам делегатов, Форум подтвердил статус основной дискусионной площадки для обмена опытом между риск-менеджерами, страховщиками и ИТ-специалистами.

Параллельно Ассоциация подвела итоги юбилейного 20-го Конкурса «Лучший риск-менеджмент в России», отмечая самое успешное предприятие в области управления рисками. С результатами Конкурса можно ознакомиться на сайте РусРиска (https://rirms.ru/archives/konkurs/asd-fasdfsadfas-sdaf-asdf-asd-f).

Итоги совместной работы представили на семинаре, организованном в офисе АО «ДРТ». Презентацию результатов исследования можно скачать на сайте РусРиска. В течение года представители Ассоциации приняли участие и провели ряд совместных мероприятий с Росстандартом, ВНИИ ГОЧС МЧС России, ВСС, САО «ВСК», ООО «Синкретис», МГУ им. М.В. Ломоносова, МГИМО МИД России, Петербургским государственным университетом путей сообщения Императора Александра I и другими; обеспечивали работу постоянно действующего семинара «Актуальные вопросы организации страховой защиты крупных промышленных компаний»; семинар в МГИМО и два мастер-класса в МГУ им. М.В. Ломоносова; участвовали и выступили на заседании комитета Совета Федерации, конференции по риск-менеджменту («Риск Россия») и страхованию (IC-Energy, CFO-Russia).

Также эксперты Ассоциации продолжили работу в профильном комитете 262/ISO, участвуя в экспертизе и формировании международных стандартов. Планы на 2026 год В 2026 году планируется развивать существующие активности и укреплять сотрудничество с государственными и деловыми структурами, профессиональным сообществом, вузами и другими организациями для усиления позиции Ассоциации как общепризнанного национального объединения риск-менеджеров. Важными задачами видим развитие цифровой активности, медиа-присутствия и усиление в профессиональном сообществе роли Конкурса «Лучший риск-менеджмент в России».

Международное сотрудничество

2025 год для РусРиска ознаменовался активизацией международных связей. Несмотря на снижение контактов с европейскими коллегами по известным причинам (прежде всего с FERMA), продолжилось взаимодействие с Международной федерацией IFRIMA и неевропейскими национальными ассоциациями. Президент РусРиска В.В. Верецагин принял участие в конференциях американско-канадской IRMSA и южноафриканской IRMSA, а также в заседаниях Совета директоров международной федерации IFRIMA. Особенно продуктивными стали переговоры с южноафриканскими коллегами, с которыми в 2026 году планируется подписать соглашение о сотрудничестве.

Публикации и образовательная деятельность

Эксперты РусРиска подготовили статью в ежегодный доклад Национального Совета по корпоративному управлению о состоянии и развитии риск-менеджмента в России. Публиковались в специализированных изданиях: «Страховая газета new», «Риск-менеджмент. Практика», «Проблемы анализа риска» и др. В рамках технического комитета ТК 010 Росстандарта разработали и утвердили ряд стандартов по управлению

Исследования и публичная работа

Значимым вкладом в понимание состояния отрасли стало совместное с АО «ДРТ» исследование уровня зрелости управления рисками в российских нефинансовых компаниях.

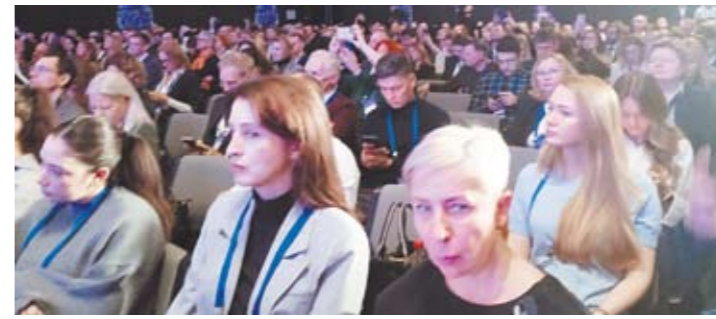
ПОСТФАКТУМ

Диалог рынка и власти о будущем страхового рынка России

Окончание. Начало на 2-й стр. Генеральный директор ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» Евгений Гуревич рассказал о трендах в развитии финансового сектора. Объем продаж страхования через маркетплейсы, рост которых, по данным ЦБ, только за первое полугодие превысил 1,7 млрд р.

«А в будущем мы можем столкнуться и со снижением маржинальности бизнеса из-за экспансии маркетплейсов, которая может затронуть и

вроде ChatGPT и аналогам, и поиск корреляций в массивах данных с помощью машинного обучения (machine learning, ML). Дополнительно эксперт



ФОРУМ

БАЛАНС ЛЮДЕЙ И ТЕХНОЛОГИЙ: КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ ФОРУМА CX FINTECH DAY

11 декабря в Holiday Inn Сокольники состоялся форум CX Fintech Day, организованный ИД «Регламент». Свыше 300 топ-менеджеров и руководителей подразделений, отвечающих за клиентский опыт, собрались на мероприятии, чтобы обсудить трансформацию CX и стратегии привлечения клиентов в финтехе.

РНИАИ «Страховая газета new» традиционно выступила информационным партнером мероприятия.

На первой панельной дискуссии Наталья Бедретдинова, вице-президент по клиентскому опыту и работе с претензиями Газпромбанка, Наталья Воробьева, управляющая директор, лидер кластера «Клиентский опыт», Блок КИБ, Сбер, Евгений Ильин, член правления и операционный директор Росгосстраха, Ярослав Черешнев, управляющий директор Цифрового банка, Совкомбанк, Дарья Бабанина, директор по развитию клиентского опыта МТС, Филипп Зуев, старший менеджер CX СИБУР, и модератор Евгения Караваев, основатель и генеральный директор DMGlobal, обсудили вопросы построения клиентоориентированной культуры и вовлечения в процесс улучшения CX всех подразделений.

Спикеры отметили, что наделение сотрудников первой линии большими полномочиями, чем строго заложено в регламентах, позволяет гибко реагировать на нестандартные ситуации и действительно помогать клиенту. В ряде случаев решающим фактором становится личное вовлечение в кейс клиента — вплоть до формата персонального менеджера. Участники подчеркнули, что эмпатию можно целенаправленно развивать — через «эмпатичные скрипты» и обучение, а технологии и ИИ способны усиливать такое обслуживание.

Отдельно спикеры обсудили используемые метрики и отметили, что в диалоге с бизнесом лучше всего работают CX-показатели, напрямую связанные с деньгами. Эффективная оценка клиентского опыта строится на связке опросных (NPS, CSAT, CES) и неопросных метрик. Растет роль поведенческих показателей и продуктовой аналитики: они становятся ключевым индикатором лояльности и частично заменяют классические опросы.

Спикеры сессии «Экосистема CX как основа успеха бизнеса» рассказали, как объединить CX-стратегию, бизнес-процессы и подразделения с возможными цифровыми трансформациями, чтобы эффективно распределять затраты и увеличить прибыль. Роман Абрамов, директор по продукту Сервиса путешествий Туту, представил, как работает подход Total Travel Experience, включающий элементы CX, UX и AX, для формирования единого пространства путешествия.

Тема эффективного использования ИИ в клиентских сервисах стала ключевой для спикеров второй панельной дискуссии, модератором которой выступил Алексей Сидорук, советник генерального директора по ИИ Ассоциации ФинТеха. Он поделился данными из различных исследований по ИИ и CX: например, 58% компаний планируют автоматизировать до 70% клиентского взаимодействия с помощью LLM-агентов, 37% клиентов ожидают диалогового сервиса уровня ChatGPT, при этом 38-43% россиян по-прежнему не доверяют ИИ. Также спикеры обсудили подходы к внедрению

технологий ИИ без ущерба комфорту клиента и проблемы этического характера, риски, возникающие при широкомасштабном применении ИИ в финансовом секторе. На сессиях «Синергия возможностей новых технологий, ИИ и эмпатии человека» и «Измеряемый CX: от эмоций к цифрам» спикеры из Альфа-Банка, ВТБ, Сбера, Банка ДОМ.РФ, Т-Банка, Точка Банка, Делобанка и Т2 представили новые подходы к интеграции цифровых решений и AI во взаимодействие с клиентом.

Евгений Ильин, член правления Росгосстраха, рассказал о ключевых трендах в области применения страховщиками искусственного интеллекта. Он обратил внимание на то, что надо различать так называемые большие языковые модели (large language models, LLM), известные всем по чат-ботам

регулирования исчисляется уже десятками минут. Важным фактором остается цена, и у любых брендов разница в цене будет покрывать разницу в продажах. Конкурировать все сложнее, и в первую очередь это заметно на рознице по life. В life ценность бренда немного важнее, а вот в корпоративе уже играет более заметную роль». Владимир Черников, генеральный директор СК «Ингосстрах Жизнь», обратил особое внимание на ряд ключевых трендов, системно закрепившихся на рынке страхования. В частности, на то, что страховая жизнь продолжает быть основным драйвером отрасли второй год подряд, обеспечивая существенный объем страховой премии на рынке (54%) и формируя таким образом развитие и культуры страхования в нашей стране.

ИТОГИ ВСТРЕЧИ

Страхование и перестрахование в Азии

20 ноября в Ташкенте состоялась встреча лидеров страхования и перестрахования России и стран СНГ — INSUR Asia. РНИАИ «Страховая газета new» выступило медиапартнером.

Мероприятие проходило в рамках Международного форума финансовых инноваций FINNEXT Asia, организованного компанией «FINNEXT», в InterContinental Tashkent (Узбекистан). На INSUR Asia собрались топ-менеджеры ведущих страховщиков и перестраховщиков, эксперты в области технологического развития бизнес-процессов и инфраструктуры, представители надзора и крупнейшие брокеры из Узбекистана, РФ и стран СНГ. Главная тема в этом году — «Страхование и перестрахование в Азии: стратегический обзор, InsurTech-трансформация и новая архитектура рисков».

Дмитрий Удод, директор центра развития ИИ компании «Ингосстрах», представил прагматичный подход к внедрению искусственного интеллекта. Эксперт предостерег рынок от «хайпа» вокруг генеративного ИИ. По его мнению, классическое машинное обучение

(ML) и роботизация (RPA) часто дают тот же эффект, но требуюткратно меньших затрат на разработку и инфраструктуру. Он отметил, что цифровая трансформация — это не просто покупка моделей, а пересмотр культуры и архитектуры компании. Устаревшие ИТ-системы (legacy) могут свести на нет эффективность любых инноваций. Начальник Управления развития международного бизнеса Российской Национальной Перестраховочной Компании (РНПК) Александр Хотенко рассказал о рынке перестрахования в России, опыте РНПК в качестве ключевого перестраховщика и развитии международного сотрудничества с дружественными странами по входящему и исходящему перестрахованию, а также новые направления деятельности компании как передового центра страховых компетенций и разработки уникальных

отечественных сервисов — риск-офиса, инженерного центра, страховой аналитики. Сергей Журбин, финансовый директор «Дефанс Страхования», раскрыл секреты синергии страховщика и e-commerce. Компания провела исследование клиентского пути на маркетплейсах, которое показало, что покупателей больше не интересуют абстрактные «несчастные случаи» — они хотят страховать непосредственно сам товар (6% интереса против 9% по другим рискам). Денис Денисенко, генеральный директор «Dariger Online», рассказал о роли телемедицины в развитии страхового рынка региона. Главный тезис: ценность страхового продукта для клиента появляется только в момент использования, а телемедицина позволяет создать этот опыт взаимодействия, не дожидаясь «страшного» случая. Ирода Арифджаева, руководитель департамента мето-



логии и инноваций компании «Узбекинвест», представила стратегию цифрового развития страховщика до конца 2026 года, при этом отметив, что рынок страхования Узбекистана переживает бурный рост. За пять лет его объем увеличился более чем в 4 раза. Этому способствуют государственные реформы, включая обязательный переход на электронные полисы и интеграцию с госорганами. Умид Худойбердиев, председатель правления СК «AMANA SUG'URTA», представил исследование рынка розничного страхования Узбекистана. Главный вывод: рынок страдает от тотального недоверия, но имеет колоссальный потенциал роста. Он предложил радикальное решение: White Label. Страховщикам стоит «спрятать» слово «страхование» за более понятными брендами (защита, покрытие, забота) и продавать продукты через партнеров. По-

тенциал рынка огромен, считает спикер. Увеличение охвата каско всего на 5% принесет рынку \$37 млн, а увеличение охвата ДМС на 10% — \$65 млн. При этом средний сбор топ-5 страховщиков Узбекистана сейчас составляет всего около \$50 млн. Саидолим Насретдинов, директор Школы страхования «Узбекинвеста», выступил с докладом о роли маркетплейсов в трансформации рынка. По его мнению, именно модель агрегатора способна решить системные проблемы страхования в Узбекистане.

Сайдоллим Насретдинов считает, что агрегаторы выравнивают конкуренцию: теперь маленькие страховые компании могут на равных бороться с гигантами за счет технологий. В качестве примера он назвал Россию, где 87% страховщиков присутствуют на маркетплейсах. Решение — создание «единого страхового окна» (Insart.uz), которое не только сравняет цены, но и обеспечивает сопровождение клиента на всех этапах, включая урегулирование убытков. Бактыгул Абдыжаев, зампред правления Государствен-

ной страховой организации (ГСО) Кыргызстана, рассказал о феномене роста национального страхового рынка. С апреля 2024 года, после политического решения президента страны, госсектор, муниципальное имущество и обязательное страхование жилья были полностью переданы ГСО. Результат: охват страхованием жилья вырос с 10% до 30%, а ОСАГО — до 80%. Главный тренд — исламское страхование, или такафул. «Исламского окна» в ГСО. В качестве эталона ГСО ориентируется на опыт Малайзии, где такафул работает уже 40 лет.



ЭКСКЛЮЗИВ

НОВОГОДНИЙ КАЛЕЙДОСКОП

Грация в движении – мечта в сердце

Под занавес уходящего года, в рубрике «Эксклюзив», мы хотим познакомить вас с историей одного из талантливых тренеров по художественной гимнастике - Карины Кабановой и ее воспитанницами.



Я начала заниматься в три с половиной года. Вначале родители отдали меня на балетные танцы. Там педагог заметил мою гибкость и посоветовал перейти на гимнастику.

Каждый день спортивная школа «Волна» («Ватан») в г. Казани бурлит жизнью и энергией. Словно маленькие ручейки, спешат сюда юные гимнастки, ведомые родителями, с рюкзаками и сумками, полными волшебства: мячи, булавы, ленты, обручи, коврики, скакалки, наконечники...

Вначале этих крошек учат азам: правильно ходить, тянуть носочки, садиться на шпагат, вставать в мостик, а также знакомят с таинством гимнастических предметов. Эти первые навыки – фундамент, на котором в будущем юная гимнастка научится чувствовать свое тело и предмет, словно единое целое.

Тренировки – это не просто время, это – жизнь, длинной в три-четыре часа. Для гимнасток и тренера это время наполнено мельчайшими деталями: разминки, подходы к снарядам, повторения, необходимые, чтобы каждое движение отпечаталось в памяти.

Глядя на зал, где начинается тренировка под чутким руководством мастера спорта России по художественной гимнастике Карины Кабановой, сложно представить, как из этих хрупких созданий рождаются воплощения красоты и грации, покорающие зрителей в групповых и индивидуальных выступлениях...

Десять лет назад Карина Денисовна и сама была одной из них.

Для гимнасток, как для артистов балета, важен сильный характер и железная дисциплина. Одно дело – желание родителей, чтобы дочь росла гибкой, стильной, умела держать спину. Безусловно, гимнастика полезна даже без привязки к высоким результатам, ведь она учит правильно подавать себя и красиво держаться на публике.

Чтобы получить звание, нужно на российских соревнованиях набрать определенное количество баллов или войти в десятку лучших команд. У нас получилось, – вспоминает Карина Денисовна. – Когда шла подготовка к крупным стартам, мы проводили в зале целые дни, готовясь к соревнованиям. В командной работе нет места конкуренции, все работает на общий результат.

Она стала тренером в 20 лет, будучи студенткой Поволжской академии спорта и туризма. Начала работать с маленькими старше трех лет, стремясь понять каждого ребенка, наладить контакт с родителями. Сейчас этим гимнасткам по десять, и они имеют второй взрослый разряд.

В обязанности тренера входит показывать своим воспитанницам, как выполнять то или иное упражнение, пере-

дать правильный двигательный опыт. Это зачастую приходится повторять не один раз, – говорит тренер, ведь главное – чтобы дети поняли и осознали движение. Только тогда мозг ребенка сможет правильно настроить мышцы. Усвоив подводящие упражнения, гимнастка сможет выполнить сложнейший элемент. Правильное техническое исполнение – залог отсутствия травм.

Кстати, каждый ребенок, занимающийся в отделении художественной гимнастики спортивной школы «Волна», имеет страховую полис. Воспитанницы Кабановой застрахованы родителями в филиалах страховых компаний, работающих в Татарстане: СПАО «Ингосстрах», АО «АльфаСтрахование», АО «ГСК «Югория», САО «РЕСО - Гарантия» и АО «Зетта – Страхование».

Карина Денисовна при первой встрече с родителями подчеркивает, что это обязательное условие, и добавляет: если правильно строить тренировочный процесс, подводить к сложному элементу через систему подводящих упражнений, учитывать характер спортсменки, основы техники, уделять внимание отдыху между нагрузками, то возможность травм сводится к минимуму. Слава Богу, страховых случаев не было!

Как отмечает Карина, ей повезло с детьми. Много талантливых девочек есть и очень перспективных. Среди них: Минуллина Эмма, Гордеева Агата, Мамедова Камила, которые практически каждый месяц участвуют в соревнованиях, показывая прекрасные результаты.

К слову, Казань и города республики сейчас переживают настоящий бум художественной и спортивной гимнастики. Конкурс среди желающих попасть в секции – невероятно высокий. При этом стоит отметить, что гимнастикой в республике занимались всегда. Казанская ДЮСШ, ныне спортивная школа «Первая», была основана еще в довоенные годы. Есть еще восемь школ, которые действуют в пяти городах нашей республики.

Воспитанницы Кабановой, как и другие гимнастки спортивной школы «Волна», участвуют в сборах и спортивных соревнованиях. Огромную роль в проведении масштабных мероприятий играет Федерация художественной гимнастики Республики Татарстан.

В частности, в текущем году прошли чемпионат и первенство Республики Татарстан по художественной гимнастике, Республиканские соревнования «Надежды Татарстана», учебно-тренировочные сборы по художественной гимнастике «Kazan Stars Open». Всесоюзные соревнования по художественной гимнастике «Кубок Триумфа», международный турнир по художественной гимнастике «Иолдыз» и ряд других. Так что юным гимнасткам Карины Денисовны Кабановой есть к чему стремиться.

В преддверии Нового года хочу поздравить всех читателей «Страховой газеты пем» с наступающим 2026 годом! Желаю здоровья и удачи во всем, а своим спортсменкам – больших успехов. Главное – трудиться, никогда не отчаиваться и всегда настраиваться на победу! Желаю и себе двигаться с детьми только вперед, к отличным результатам. Нашей школе «Волна» – процветания, а родителям, которые хотели



бы отдать своего ребенка в художественную гимнастику, возраст которого превысил три с половиной года, приглашаю на наши просмотры.

Адрес спортивной школы «Волна» («Ватан»): ул. Чуйкова, 8. Римма ШАКИРОВА

Новый год в странах БРИКС

В каждой из стран БРИКС Новый год отмечается по-своему - в соответствии с традициями, культурой и обычаями каждого народа. Сегодня мы расскажем о двух из них: Индии и Иране. Почему в Индии встречают Новый год несколько раз, а в Иране на столе праздничная стопка уксуса?

Новый год в Индии отмечается не один раз. В стране действуют сразу несколько календарей: только официальных насчитывается около десяти. И каждый из них имеет свое летоисчисление, а значит, и точку отсчета.

В Новый год индусы сжигают старую одежду, чтобы встретить праздник в обновке. На стол принято подавать блюда с большим количеством специй. Чем еда острее – тем радостнее будет следующий год.

Вместо елки – манговое дерево, украшенное фруктами. В Индии принято дарить сладости, фрукты, орехи. По индийской традиции, как пройдет первый день Нового года, так и пройдет его остаток.

Каждая встреча Нового года проходит с размахом. По

традиции в праздники принято преподнести подарки, почтить богов и коров (священное животное Индии), устраивать карнавалы и всячески развлекаться. Например, во многих штатах Индии именно «лунный» Новый год считается настоящим и отмечается с большим размахом, чем традиционный. Называют его по-разному: Угади, Вайсахи, Вишу.

Жители северной Индии украшают себя цветами – розовыми, красными, фиолетовыми или белыми. Улицы в центральной части страны пестрят оранжевыми флагами, которые развешаны практически на каждом здании. С наступлением темноты повсюду зажигаются огни, а в новогоднюю ночь на городской площади местные жители

сжигают чучело – тем самым провожая год уходящий.

Новый год в Иране называется Навруз. Традиционно он отмечается в день весеннего равноденствия, которое варьируется от года к году между 19 и 22 марта и символизирует обновление и гармонию с природой. Праздник уходит своими корнями в зороастризм – древнюю монотеистическую религию.

В преддверии Навруза каждая иранская семья проводит генеральную уборку своего дома. Это время подготовки к приходу весны как к природному явлению, так и в плане духовного обновления. В канун Нового года иранцы устраивают факельные шествия, жгут костры и прыгают через огонь, а также через ручьи, чтобы



очиститься от негатива уходящего года.

На иранский Новый год принято накрывать стол семью церемониальными блюдами. Все яства начинаются на персидскую букву «син» и имеют свою особую символику. Так, например, к столу подают яблоко для красоты, чеснок для здоровья, уксус для терпения и сладкий лундиг для плодородия.

Первое января в Иране тоже отмечают, но не так широко, как в западных странах. Особых традиций здесь нет, обычно все ограничивается семейным ужином и походами друг к другу в гости.

Выборку подготовил Александр НИКОЛАЕВ

Год Огненной Лошади – время смелых решений!

Наступает время серьезных перемен и новых возможностей – и астрологический прогноз на 2026 год поможет понять, куда звезды будут направлять нас. Кому-то влияние планет укажет путь к карьерному росту, кому-то откроет секреты счастья в личной жизни или финансового успеха.

Прошедший период для многих был сложным. Но, похоже, скоро можно будет выдохнуть – следующий 2026 год обещает стать если не облегчением, то ясным ориентиром; временем зрелости и осознанных перемен. Гороскоп 2026 показывает: всех нас ждет момент подведения итогов. Если вы делали верные выводы, то пожнете плоды, если нет – появится шанс всё исправить.

Овен: ускорение и прорывы. Знак Овна ждёт динамика: для вас 2026 год станет годом турборежима – всё, что буксовало, наконец, срывается с места! Вы сами себе дадите зелёный свет. В личной жизни возможны новые знакомства, которые помогут расширить внутренние горизонты и поддержать духовный поиск.

Карьера потребует смелых решений – на работе не бойтесь высказывать свои идеи, если надо – менять работу или запускать собственные проекты. А ещё не стоит забывать, что в этот год принесёт успех только честность с собой.

Телец: стабильность и последовательность. Ваш девиз на 2026-й: «Я не спешу, я всё делаю правильно». Год принесет вам долгожданную стабильность и структуру. Сатурн станет вашим союзником, помогая выстроить прочный фундамент во всём: от отношений до карьеры.

В первой половине года Юпитер в Раке подарит профессиональный рост, семейное счастье и, возможно, пополнение, а во второй половине 2026-го появятся новые возможности улучшить домашнее пространство. Осеню удачным окажется вложение в уют или ремонт.

Близнецы: открытия и движение. Близнецам наступающий год вернёт азарт жизни! С апреля Уран вновь будет находиться в вашем знаке – это откроет цикл свободы и нестандартных идей, а появление новых идей не заставит себя ждать. Период продлится семь лет.

Будьте готовы к путешествиям, резким поворотам в бизнесе и карьере. Ваша гибкость и острый ум станут главным козырем во всех аспектах жизни. Главное – не путать гениальные идеи с безответственностью.

Рак: самопознание и перестройка. Гороскоп предсказывает вам тихий, мирный и вдумчивый период. Для вашего знака год начнётся с глубокой внутренней перестройки. В первые месяцы

вы почувствуете, что пришло время закрыть старые двери – именно этим и займитесь.

До июля Юпитер в вашем знаке усилит интуицию, привлечёт поддержку близких и помощь в делах. Затмения подтолкнут к переменам в доме или карьере. Возможны встречи с родственной душой – то самое новое знакомство, которое меняет многое. Как никогда, доверьтесь внутреннему голосу – он вас не подведёт!

Лев: дисциплина и самопрезентация. У Львов завершаются все репетиции и начинается премьер! Начиная с июля, Юпитер во Льве усилит вашу харизму, социальную активность и популярность.

Год идеален для творческой реализации и громких заявлений о себе. Обратите внимание – солнечное затмение 12 августа подтолкнёт к долгосрочным планам в партнёрствах. А Сатурн, как строгий дедушка, напомнит: настоящий блеск требует дисциплины.

Дева: главное – структурность. Девам придётся сменить излюбленный девиз с «Я должна быть идеальной!» на «Я хочу быть счастливой и самодостаточной!». И здесь Сатурн поможет структурировать время, эмоции и цели.

Плутон в Водолее изменит подход к финансам и партнёрствам, требуя инноваций. При этом возможны путешествия, возвращение к учёбе или привлечение инвесторов и спонсоров в ваши проекты – на горизонте мелькает карьерный успех! С личной жизнью, благодаря транзитам Венеры, у вас также должно быть всё в порядке.

Весь: возвращение к себе. 2026 год заставит вас искать свою собственную ось, а не балансировать ради чужого комфорта. Юпитер до июля укрепит тему партнёрства, а Плутон вдохновит на яркое самовыражение. Затмения ускорят поворотные моменты в жизни, поэтому

в любом случае стремитесь к равноправным отношениям, где гармония – не синоним привлекательности. Общий тренд для вашего знака зодиака: самодостаточность и самоуважение.

Скорпион: горящие мосты. Для вас 2026 год станет периодом глубокой трансформации, когда всё отжившее «отвалится» само. Вы словно будете, не оглядываясь, идти по горящему мосту. Этому будет способствовать Плутон в Водолее – он изменит ваше мышление и коммуникации.

С июля Юпитер во Льве откроет возможности для путешествий и расширения горизонтов. Доверяйте интуиции в инвестициях и финансовой сфере в целом – она будет на высоте, помогая вам выработать блестящую стратегию!

Стрелец: экзамен на взросление. Для Стрельцов 2026 год станет благоприятной возможностью для взросления, когда мечты проходят тест на практичность. Сатурн заставит вас перестать обещать и начать уже, наконец, делать. А его единение с Нептуном уже в феврале принесёт прорыв в здоровье.

С июля Юпитер во Льве усилит творчество, посособствует известности и романтике. Поэтому вторая половина 2026 года – плодотворный период для того, чтобы громко заявить о себе!

Козерог: повышения и переезды. Ваш жанр на 2026 год – «деловая драма с хэппи-эндом», где вы – главный персонаж, а старик Сатурн – ваш продюсер. Поэтому год принесёт стратегический успех и дивиденды от вложенных усилий. Затмения дадут импульс карьере и домашней жизни, при этом возможен переезд или выгодные инвестиции в недвижимость. Всё это касается и других знаков зодиака, но вас – особенно.

Водолей: счастье в обыденном. Для вас 2026 год – вдох-

новляющая буря перемен и открытий. Особенно, начиная с января! Водолеи могут заняться смелым и оригинальным планированием, осваивать новые возможности в социальных сетях, а с июля Юпитер во Льве повысит уверенность в партнёрствах. Ваши нестандартные решения – это ваша суперсила, так что используйте её на всю катушку!

Особую поддержку от Вселенной получите ваша личная жизнь. До июля высока вероятность обретения счастья в рутине и здоровье. А ещё год будет благоприятен для семьи и детей.

Рыбы: свобода от иллюзий. Рыбам наступающий год обещает своего рода долгий выход после марафона. Сатурн из строгого экзаменатора превратится в мудрого тренера, а транзит Нептуна по Овну активизирует финансы и ценности, помогая вам освободиться от иллюзий. В этот период энергии, близкая знаку овна, помогает вам действовать смелее.

Юпитер осветит творчество и романтику в вашей жизни. В целом для Рыб 2026 год окажется классным периодом для духовного роста, когда вы взрослеете, не теряя своей нежности.

Основные астрологические советы на 2026 год:

3 правила для всех знаков зодиака

• Не сопротивляйтесь переменам – вы и есть эти перемены. • В любой непонятной ситуации сохраняйте чувство юмора – оно сильнее любой паники.

• Идите туда, где страшно, но любопытно – именно там начинается ваше «дальше, выше, сильнее»!

Этот общий прогноз на 2026 год для всех знаков зодиака поможет встретить будущее во всеоружии. Пусть этот год станет для вас временем ярких событий и перемен!

Елена ЕГОРОВА, астролог, таролог Letu.ru

Advertisement for Kazan Agro 2026 exhibition, featuring a QR code and statistics like 300+ exhibitors and 12,000+ professionals.

Advertisement for Chulpan insurance company, offering a 20% discount on insurance for 25-31 December 2025.