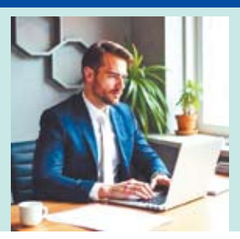
Страхование жизни – смена модели

1-2 стр.



Страховой адвокат как необходимость

2 стр.

Драйверы роста Республики Беларусь

3 стр.

Развитие агрострахования на ближайшую перспективу

4 стр.

Страховая газета NEW

@STRAHOVAYAGAZETA

Российское независимое информационно-аналитическое издание

№7 (249) сентябрь-октябрь 2026 г.

Уважаемая Ольга Акимовна!

От души поздравляю дружный коллектив Белорусской национальной перестраховочной организации с юбилеем!

Желаю дальнейших успехов, масштабных проектов и уверенности в достижении поставленных целей!

Благодарим за тесное сотрудничество с нашим изданием!

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

От первого лица

ОТ ТУРБУЛЕНТНОСТИ К УСТОЙЧИВОСТИ: ПОЧЕМУ СТРАХОВОМУ РЫНКУ НУЖЕН БРОКЕР-АНАЛИТИК

Страховой рынок России находится в точке структурного перелома. С одной стороны – беспрецедентное давление регулятора и государства, которое переходит от рекомендаций к жёстким требованиям по обеспечению непрерывности бизнеса. С другой – взрывной рост новых рисков: от киберугроз до последствий внедрения искусственного интеллекта, к которым рынок объективно не готов.

В этих условиях страховой брокер становится настоящим аналитическим хабом, связующим звеном между потребностями бизнеса и возможностями страховщиков.

Три вызова, которые меняют правила игры

Первый вызов – неконтролируемая убыточность. Так, по информации РНПК, убыточность по договорам страхования риска терроризма и диверсии уже превысила 2000%. Это делает корректный андеррайтинг практически невозможным и ставит под вопрос экономическую модель классического страхования имущества.

Второй вызов – регуляторный сдвиг. Указ Президента о защите объектов критической инфраструктуры (ОКИ) задаёт жёсткий вектор: наличие программы страхования имущества становится фактическим критерием функционирования стратегических объектов. Государство формирует новый класс «вынужденных» страхователей – компаний, которые раньше скептически относились к страхованию или считали его формальностью.

Третий – новые риски. Киберугрозы, риски использования ИИ, терроризм – всё это требует новых подходов к ценообразованию и перераспределению катастрофических рисков. Обновление подходов РНПК по страхованию риска терроризма уже меняет логику рынка.

Новые страхователи: вызов и возможность

Особого внимания заслуживает феномен «вынужденных» страхователей. Это компании, которые приходят на рынок не по собственной инициативе, а под давлением регуляторных требований. Зачастую они не обладают базовой страховой грамотностью, настроены скептически и воспринимают полис как очередной налог.

Для страховщиков это одновременно и вызов, и огромная возможность. Вызов – потому что работа с такими клиентами требует значительных ресурсов на просвещение и выстраивание доверия. Возможность – потому что это растущий сегмент с конкретным, понятным спросом.

Брокер как мост между спросом и предложением

Именно здесь раскрывается новая роль брокера. Мы в Remind более 30 лет работаем на стыке интересов бизнеса и страхового рынка. Наши эксперты ежедневно анализируют риски крупнейших компаний, и это даёт нам глубокое понимание того, что на самом деле нужно страхователю.

Мы видим, какие продукты востребованы, а какие остаются на полке. Мы знаем, почему компании отказываются от страхования или покупают его «для галочки». И мы готовы делиться этой экспертизой со страховщиками.

Наша аналитика и регулярные исследования ключевых сегментов рынка (страхование имущества, торговых кредитов, ответственности директоров, ДМС), а также самой страховой функции – это не просто публикации. Это структурированные данные о потребностях, барьерах и трендах, которые могут стать основой для продуктовой разработки. Мы проводим вебинары, выступаем на форумах и конференциях, комментируем изменения в СМИ, и через все эти каналы мы в том числе собираем обратную связь от рынка.

Качество вместо «галочки»

Ключевой посыл, который мы транслируем и страхователям, и страховщикам: полис должен быть инструментом защиты устойчивости бизнеса, а не формальностью. Совместный подход брокеров и страховщиков поможет исключить формальное страхование и выстроить решения, которые реально работают.

Мы готовы стать партнёром страховщиков в проектировании и продвижении новых продуктов: предоставлять аналитику, участвовать в тестировании продуктовых гипотез, помогать с образовательными программами для новых страхователей.

Рынок стоит на пороге масштабной трансформации. Те, кто научится работать с данными и выстраивать диалог с бизнесом на языке конкретных решений, а не общих фраз, получат конкурентное преимущество. Мы открыты к этому диалогу.

Андрей ДЕНИСОВ, генеральный директор страхового брокера Remind

Республика Беларусь

20 ЛЕТ ВМЕСТЕ К УСПЕХУ

В ноябре 2026 года Белорусская национальная перестраховочная организация (далее - БНПО, Belarus Re) отмечает 20 лет со дня своего основания. За два десятилетия организация смогла стать надежной опорой для белорусских страховых компаний, обеспечивая перестраховочную защиту имущественных интересов государства, а также авторитетным международным игроком.

Белорусская национальная перестраховочная организация (БНПО) создана в 2006 году в соответствии с решением Главы государства и постановлением Правительства Республики Беларусь как первая и единственная специализированная перестраховочная организация в стране. Основная цель создания организации с государственным капиталом: укреплять финансовую устойчивость страховой отрасли, грамотно перераспределять риски, защищать экономические интересы страны.

Белорусский страховой рынок

На протяжении 20 лет БНПО обеспечивает страховую защиту крупнейших предприятий и стратегических проектов Беларуси, поддерживая устойчивость национальной экономики и экспортного потенциала страны.

Компания предоставляет перестраховочное покрытие по экспортным операциям ведущих белорусских производителей – БЕЛАЗ, МТЗ, МАЗ, БМЗ, Атлант, Беларуськалий, АМКОДОР и многих других предприятий промышленного и аграрного сектора. БНПО участвует в инвестиционных проектах: обеспечивает перестрахование авиационных рисков компаний Белавиа и Трансавиаэкспорт, имущественных рисков крупнейших промышленных предприятий, грузовых перевозок и инфраструктурных объектов.

Особое место занимает участие в страховой защите строительства Белорусской АЭС – одного из наиболее масштабных проектов в истории современной Беларуси.

Масштаб и сложность подобных рисков требуют выхода на международный рынок. БНПО успешно решает эту задачу, обеспечивая оптимальные условия покрытия и надежную защиту национальных интересов.

Окончание на 3-й стр.

Взгляд профессионала

15 ЛЕТ ОБЪЕДИНЯЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ

Для предприятия понимание рисков - основа защиты активов и устойчивости производства. Для страховщика - основа оценки убытков и определения условий покрытия. Уже 15 лет «Менсор» помогает сторонам принимать обоснованные решения, объединяя независимую инженерную оценку, международный опыт и знание отраслевой специфики. Наша компания объединила инженеров, за плечами которых более двадцати пяти лет практики и проведенные сюрвеи на более чем 200 крупных предприятиях России, Центральной Азии и Европы и объектах гражданской инфраструктуры. Отчеты «Менсор» получили признание ведущих российских и международных страховщиков и перестраховщиков.

Один риск - две стороны

Заказчиками «Менсор» выступают предприятия, страховщики, перестраховщики и брокеры. Независимо от того, кто заказывает сюрвей, основой выводов остаются инженерный анализ и фактическое состояние объекта.

Предприятия получают понимание своих уязвимостей, рекомендации по защите активов и аргументы для обсуждения условий страхования с учетом выполненных защитных мероприятий. Страховщики и перестраховщики - объективную информацию о качестве риска, масштабе возможных убытков и мерах по их снижению. Снижение вероятности и тяжести последствий аварий отвечает интересам всех участников.

Выступая сюрвейером-лидером, «Менсор» организует взаимодействие технических специалистов предприятий, инженеров-страховщиков и РНПК. Результатом становится консенсусный отчет, учитывающий подтвержденные сведения и обоснованные замечания участников. При этом компания сохраняет независимость инженерных выводов и аргументирует свою позицию при разногласиях.

За пределами страхового сюрвея предприятия привлекают «Менсор» к построению карт рисков, разработке сценариев максимально возможных убытков и расширенному пожарному аудиту. Инженеры оценивают противопожарную защиту и предлагают меры по предупреждению пожаров и ограничению их последствий с учетом специфики производства, российской и международной практики.

Новые вызовы - новые инженерные решения

Санкционные ограничения и уход ряда зарубежных страховщиков и перестраховщиков изменили условия работы российского рынка. Поставка и обслуживание оборудования ряда зарубежных производителей существенно ограничены. Сроки изготовления, доставки и замены менее предсказуемы, а оригинальное оборудование и запасные части в отдельных случаях недоступны. Даже локальное повреждение может привести к длительному простою, потери от которого превысят стоимость поврежденного имущества.

Прежние оценки сроков и стоимости восстановления требуют пересмотра. Опираясь на международный опыт и сохраняющиеся профессиональные связи, инженеры «Менсор» анализируют критические зависимости производства, резервы и возможности замещения оборудования, оценивают ущерб и последствия простоя. Это помогает выбрать меры защиты и выявить препятствия для восстановления.

Планы непрерывности деятельности - опыт, проверенный практикой

«Менсор» разрабатывает планы непрерывности деятельности более десяти лет - задолго до нынешнего введенного требования к их наличию при перестраховании. Подход компании формировался в ходе обучения и совместной работы с международными лидерами риск-инжиниринга и крупнейшими предприятиями.

Этот опыт позволяет создавать рабочий инструмент восстановления производства. Планы «Менсор» подтвердили свою пользу на практике, помогая предприятиям ограничивать ущерб и сокращать перерывы в производстве.

В основе наших планов непрерывности деятельности - конкретные аварийные сценарии и временные решения: резервное оборудование, изменение технологических схем, перераспределение потоков. Дорожная карта определяет действия, сроки, ресурсы и ответственность участников, учитывает альтернативных поставщиков, логистику и подрядчиков.

Предприятие получает порядок действий для сокращения простоя, страховщики и перестраховщики - обоснование сроков восстановления и последствий перерыва. Обучение и учения проверяют готовность к реализации плана.

Опыт без границ

«Менсор» продолжает работать в дружественных странах Центральной Азии, включая Казахстан, Кыргызстан и Узбекистан. Совместные сюрвеи с инженерами ведущих мировых страховых и перестраховочных компаний поддерживают обмен опытом и знаниями. Это позволяет применять актуальные международные подходы с учетом российских условий и возможностей предприятий.

Наших инженеров объединяет не только богатый профессиональный опыт, но и общий принцип: ценность работы определяется тем, насколько она помогает предприятию предупредить аварию и справиться с ее последствиями.

Евгений КРЫЛОВ, начальник управления оценки рисков ООО «Менсор Лтд.»

Актуально

ОТ ОБЪЁМА К СТРУКТУРЕ: КАК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ПЕРЕЖИВАЕТ СМЕНУ МОДЕЛИ

Рынок страхования жизни в 2026 году растёт, но природа этого роста изменилась. Инвестиционная модель уходит, накопительная трансформируется, классическое страхование жизни ищет новую экономику. За сборами скрываются три сюжета, которые определят устойчивость отрасли: асимметрия выплат по закрытому портфелю ИСЖ, состояние классических сегментов и качество клиентского опыта.

Рост есть, но его природа изменилась

За январь-июнь 2026 года объём страховых премий в России достиг 2 трлн рублей, увеличившись на 14,4% год к году. Страхование жизни росло быстрее рынка - на 19,3%, до 1,1 трлн рублей. Замедление во втором квартале (рост 17,3% против более сильного первого квартала) - следствие исчерпания эффекта запрета ИСЖ.

В 2025 году почти весь прирост обеспечивало инвестиционное страхование жизни: перед запретом продаж, вступившим в силу с 1 января 2026 года, ИСЖ взлетело на 81,6% - до 911 млрд рублей.

В первом полугодии 2026 года сборы по ИСЖ рухнули более чем вдвое - до 177,4 млрд рублей (-56,1% год к году). Это 16% от общего объёма страхования жизни. Освободившееся место заняло накопительное страхование: +66,7%, до 864 млрд рублей (ВСС оценивает объём в 857 млрд рублей - расхождение методологическое). Доля НСЖ в структуре премий по страхованию жизни достигла 78%, а в целом по рынку - 43%.

Структурный сдвиг

После запрета ИСЖ с 1 января 2026 года встал вопрос: на чём будет держаться накопительное страхование без депозитной мотивации? По данным ЦБ, более 90% премий по НСЖ получено по договорам с единовременными взносами, у половины таких договоров средний чек превысил 10 млн рублей. Рост обеспечивают крупные полисы с гарантированной доходностью, сопоставимой с банковскими вкладами. Основной рост пришёлся на договоры сроком до одного года - 48,2% (+6,3 п.п.).

Асимметрия выплат

По данным Банка России, общий объём выплат по договорам страхования за первое полугодие 2026 года вырос на 16%, до 1,3 трлн рублей. В страховании жизни выплаты составили 877 млрд рублей (+17% к 749 млрд годом ранее). Выплаты по ИСЖ выросли на 28% - с 257 млрд до 330 млрд рублей, тогда как сборы по нему прекратились. Выплаты по НСЖ выросли на 8%, до 506 млрд рублей.

Почему выплаты по ИСЖ превышают сборы - и почему это не убыток. ИСЖ - срочный продукт. Клиент вносит деньги на 3-5 лет, страховщик инвестирует их, а по окончании срока возвращает вложенное плюс доход. В момент истечения договора выплата включает тело взноса, полученного несколько лет назад. Поэтому в период массового истечения портфеля выплаты всегда превышают текущие сборы - это возврат средств клиентам. Портфель ИСЖ, набранный в 2021-2023 годах, истекает. Продажи ИСЖ прекращены с 1 января 2026 года: новые договоры не заключаются, пополнять сегмент нечем.

Для оценки риска нужны данные о структуре активов, дюрации портфеля и покрытии резервами - публичной статистики по ним нет.

Классические продукты - ядро рынка без драйвера

Накопительное страхование жизни - главный бенефициар запрета ИСЖ. По данным ВСС, сборы выросли на 65,5%, до 857 млрд рублей, но рост обеспечен крупными едино-временными взносами, а не регулярными программами. Это разные экономики: первые дают объём, но не формируют долгосрочный портфель; вторые формируют, но пока не стали драйвером.

Кредитное страхование жизни подаёт признаки восстановления. АКРА прогнозирует рост сегмента на 35% в 2026 году, до 75 млрд рублей. По данным ВСС, объёмы кредитного страхования жизни заёмщиков выросли с 24 млрд рублей за первое полугодие 2025 года до 45 млрд рублей за аналогичный период 2026 года. Если темп сохранится, годовой объём превысит прогноз АКРА. Либо прогноз консервативен, либо во втором полугодии ожидается замедление.

Старая логика в новой упаковке

С 1 июля 2026 года вступил в силу Федеральный закон от 10.06.2026 № 172-ФЗ, который ввёл два новых вида страхования жизни с доходностью. С объявляемой доходностью - не привязана к конкретным активам, доступен всем клиентам. С расчётной доходностью - вычисляется по формуле, доход зависит от прибыльности конкретных активов, доступен только квалифицированным инвесторам при единовременном взносе от 6 млн рублей.

Окончание на 2-й стр.

АКТУАЛЬНО

ОТ ОБЪЁМА К СТРУКТУРЕ: КАК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ПЕРЕЖИВАЕТ СМЕНУ МОДЕЛИ

Окончание. Начало на 1-й стр.

ЦБ предупредил о продуктах в «серой зоне» и попытках переупаковать ИСЖ в НСЖ. По оценкам участников рынка, во втором полугодии сборы по новым продуктам могут достигнуть уровня ИСЖ годом ранее порядка 400 млрд рублей. Но если новые продукты будут продаваться по логике «доходность вместо защиты», рынок получит не новую модель, а старую в новой упаковке. Отдельный вопрос - каннибализация: продукт с объявляемой доходностью по конструкции ближе к НСЖ. Если он будет продаваться успешно, часть клиентов может перетечь из накопительного страхования, не создавая нового спроса. Публичной оценки этого риска ни регулятор, ни рынок пока не дали.

Комиссия как индикатор цикла фондирования

Комиссия банков за продажу полисов прошла путь от 2% при мягкой политике в 2021-2022 годах до 22% в момент перехода к жёсткой ставке в 2023 году и вернулась к текущим 5%. Показатели несопоставимы: 40,4%, по данным ЦБ, - средняя по всему кредитному страхованию жизни за 9 месяцев 2025 года; 91%, по данным «Эксперт РА», – по продуктам с единовременной уплатой премии за 2025 год.

Цифровизация сервиса

Технологический слой меняется быстрее продуктового. Страховщики жизни внедряют ИИ-агентов, которые самостоятельно анализируют документы и принимают решения о выплате. По отдельным продуктам срок выплаты сократился до минут: около 25% выплат по кредитному страхованию жизни проходят за пять минут, медианное время - 3,5 минуты. Планируется довести эту долю до 50% к концу года. Но публичных данных о том, как это повлияло на стоимость урегулирования, частоту ошибок и уровень мошенничества, пока нет. Без этого «прорыв» остаётся маркетинговым.

Маркетинг вместо бизнес-модели

Самая заметная продуктовая тенденция 2026 года - гибридные программы. Страховщики запускают продукты, объединяющие накопительное страхование с медицинскими сервисами: сопровождение беременности, онкологическая поддержка, телемедицина. Медицинский сервис как постоянный повод не расторгать договор - решение старой проблемы пролонгации. Но слабое место - источник финансирования. Медицинская часть оплачивается из инвестиционного дохода накопительной составляющей, а доходность падает. Публичной юнит-экономики по этим продуктам нет. Пока гибриды - скорее маркетинговое решение, чем доказанная бизнес-модель.

Чего не хватает в отчётности

Сборы без юнит-экономики - это отчётность, а не управленческая информация. Половина крупных договоров НСЖ имеет чек выше 10 млн рублей. Страховые резервы на конец июня 2026 года составили 3,2 трлн рублей (+33% к 2,4 трлн годом ранее). Это подушка для выплат, но её качество зависит от дюрации портфеля: чем короче договоры, тем меньше она защищает от долгосрочных рисков. Короткие договоры с гарантированной доходностью создают ALM-риск: при снижении ставок обязательства дорожают, а активы - нет.

С 1 января 2025 года страховые компании обязаны отчитываться по IFRS 17. По оценке Б1, 57% компаний, специализирующихся на страховании жизни, зафиксировали увеличение капитала более чем на 10% на дату перехода. Новый стандарт запрещает взаимозачёт прибыльных и убыточных портфелей - часть продуктовых линеек, которые выглядели прибыльными в совокупности, может оказаться убыточной по отдельным портфелям.

Что будет при ставке 14,5%, 10-12% и 8%

Согласно прогнозу ЦБ, средняя ключевая ставка в 2026 году составит 14,5-14,6%, в 2027 году - 10,5-12,5%, в 2028 году - 8,0-9,0%. При 14,5% вклады доходнее НСЖ, приток в накопительное страхование замедляется, гибриды страдают от падения инвестдохода. При 10-12% наступает паритет вкладов и НСЖ, начинается реальный переток в долгосрочные продукты, агентский канал выигрывает, а гибриды получают шанс на устойчивую экономику. При 8% НСЖ становится конкурентоспособным без депозитной мотивации, гибриды могут стать массовым продуктом - но только если их юнит-экономика к тому моменту будет доказана.

Банки могут вернуть комиссию до 10-15% и перехватить поток. Это авторские сценарии, а не прогноз.

Что это значит для рынка

Для страхователя главный вопрос не в том, какой продукт выбрать, а в том, сохранится ли у него возможность выйти из договора без потери большей части вложений. Пока доля досрочных расторжений в первые три года держится на уровне 18-22%, а возвраты премий растут в 2,7 раза, ответ неочевиден.

Для регулятора ключевая развилка - успеет ли ЦБ закрыть «серую зону» до того, как новые продукты с доходностью начнут продаваться по логике ИСЖ. Предупреждение регулятора прозвучало, но надзорные механизмы пока не заработали в полную силу.

Для отрасли главный вызов не ставка и не комиссия, а мотивация клиента. Пока страхование жизни продаётся как замена вкладу, рынок будет зависеть от процентного цикла. Настоящая устойчивость начинается тогда, когда клиент приходит за защитой и накоплением, а не за доходностью. Данные 2026 года показывают: этот переход ещё не произошёл, но структура рынка уже меняется в эту сторону. И три сюжета, разобранные выше - асимметрия выплат, состояние классики и цифровизация сервиса сходятся в одной точке: устойчивость страхования жизни определяется не сборами, а качеством портфеля и качеством клиентского опыта.

Павел САМИЕВ, генеральный директор АЦ «БизнесДром», председатель комитета по финансовым рынкам ОПОРЫ РОССИИ; Кирилл ЛАРИЧЕВ, директор департамента стратегического развития СК «Эверия лайф»

СЛОВО ЮРИСТУ

СТРАХОВОЕ ПРАВО НА ИЗЛОМЕ КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ: КАК БИЗНЕСУ ВЫЖИТЬ В ЭПОХУ ЖЕСТКИХ ЛИМИТОВ

Современная макроэкономическая реальность коренным образом меняет устоявшийся характер взаимоотношений между реальным сектором экономики и страховой индустрией. Эпоха, когда страховые компании были готовы идти на компромиссы и уступать часть возмещения ради сохранения долгосрочного партнерства с крупными клиентами, официально осталась в прошлом. Сегодня каждый рубль страховой выплаты и каждая запятая в правилах полиса становятся предметом жесткого, бескомпромиссного противостояния. Корпоративное страхование вступило в фазу тектонического слома, где привычные международные брокерские стандарты и шаблоны размещения рисков наталкиваются на бескомпромиссные регуляторные барьеры.

Перестраховочный контур: конвейер вместо зонтика

Главным триггером масштабной трансформации рынка стала новая концепция Российской национальной перестраховочной компании (РНПК), последовательно развернутая во второй половине 2026 года. Столкнувшись с резким ростом частоты и тяжести убытков, государственная компания перевела систему на жесткие «коробочные продукты» и шестимесячные генеральные договоры, полностью ликвидировав гибкие индивидуальные оговорки.

Для промышленных, логистических и агропромышленных предприятий, в том числе активно развивающихся, например, в Нижегородской области, эта реформа означает беспрецедентное затягивание поясов. РНПК внедрила директивный инструментарий, призванный максимально защитить свой капитал от катастрофических убытков. Из субсидированного контура защиты было полностью вырезано покрытие перерыва в производстве (Business Interruption) – отныне любые многомиллиардные потери от простоя цехов или логистических хабов ложатся прямой нагрузкой на P&L и EBITDA самого бизнеса.

Параллельно заработала жесткая регрессивная шкала лимитов, которая превращает страховое покрытие в строго дозированный паек. Чем дороже и крупнее объект, тем меньшую долю от его реальной стоимости готов перестраховывать перестраховщик: если для небольших площадок лимит ответственности составляет 20% от страховой суммы, то для крупных комплексов стоимостью 130 млрд рублей он зажат в пределах фиксированных 18 млрд рублей, а для сверхкрупных объектов и вовсе падает до нуля.

В дополнение к гласной шкале включился негласный фильтр: нулевая толерантность к территориальной кумуляции (невозможность застраховать серию объектов в одном хабе), жесткое квотирование географических зон и бескомпромиссное правило «одна группа компаний – один базовый пакет». Перестраховочное покрытие больше не напоминает традиционный защитный зонтик.

Более того, РНПК предприняла жесткий шаг, заявив о выходе из Российского антитеррористического страхового пула (РАТСП), что неизбежно повлечет за собой цепную реакцию и выход других крупных коммерческих игроков. Без финансового якоря перестраховщика сам смысл пула как автоматического распределителя рисков аннулируется, оставляя перед индустрией лишь сложнейшие задачи по урегулированию накопленного ранее портфеля обязательств.

Судебные капканы: от терактов до налоговых вычетов

Поскольку коммерческие страховщики физически не способны удерживать гигантские индустриальные риски на собственном балансе, они автоматически транслируют ультимативные условия РНПК конечным клиентам. В условиях дефицита ликвидности тактика ведения крупных убытков страховыми компаниями кардинально изменилась: фокус сместился с факта самого инцидента на прагматичный досудебный и судебный аудит операционных процессов страхователя.

Первым камнем преткновения стала квалификация рисков прилетов БПЛА. Страховой рынок системно пытается использовать статью 964 Гражданского кодекса РФ о «военных действиях» для полного освобождения от выплат по стандартным имущественным договорам. Если в итоговых документах правоохранительных органов формулировка причин ЧП размыта или инцидент признан следствием работы средств РЭБ и ПВО, суды все чаще принимают сторону страховщиков, трактуя событие как неурегулированный военный риск, не подлежащий автоматической компенсации.

Вторая лазейка для отказов – вменение менеджменту предприятий «умышленного бездействия» по статье 963 ГК РФ. Опираясь на прецедентное дело «Невской мануфактуры», страховщики под микроскопом препарируют внутреннюю техническую переписку и историю проверок объекта. Если обнаружится, что компания знала о рисках, но не закладывала бюджет на их устранение, суды признают отказ в выплате полностью законным.

При этом серьезным скрытым барьером на этапе получения выплаты становится сложная система внутренних технологических сублимитов, унаследованная из шаблонных брокерских программ. Страхователи часто не замечают, как внутри многомиллиардного полиса жестко ограничивается возмещение по отдельным узлам – например, по кабельным линиям, импортной электронике или специализированному оборудованию дата-центров. При наступлении страхового случая сублимит срабатывает как автоматический финансовый отсекатель: даже если общая сумма покрытия формально позволяет компенсировать ущерб, страховщик выплатит строго зафиксированный мизерный лимит по конкретной категории имущества, оставляя бизнес один на один с колоссальными некомпенсированными потерями.

«Цеховой» контур личного страхования

Интересно, что на фоне жесткого правового кризиса в страховании имущества, сегмент страхования от несчастных случаев и болезней (НСиБ) демонстрирует совершенно иную, обособленную динамику. В розничном секторе среди физлиц спрос стабилен, но в корпоративном блоке личное страхование превратилось из абстрактного соцпакета в жесткое, почти «цеховое» требование безопасности.

В приграничных и неспокойных регионах бригады строителей, связистов и водителей больше не выходят на маршруты без триединого защитного контура: бронежилета, дрон-детектора и полиса НСиБ с лимитом минимум в 10 миллионов рублей. Бизнес вынужден покупать эти программы, соглашаясь на специальные тарифные надбавки страховщиков, накручиваемые поверх базовых ориентиров.

Вектор защиты: страховой адвокат как необходимость

В условиях, когда правила игры диктуются реальному сектору в одностороннем порядке, слепая покупка стандартного полиса «от всего» превратилась в опасную иллюзию безопасности. Чтобы не остаться один на один с пепелищем, бизнесу необходимо полностью отказаться от конвейерных решений.

Каждая формулировка, каждая технологическая франшиза и каждый раздел исключений должны выверяться до запятой с привлечением независимой правовой экспертизы. Страховая практика МЭФ Legal, основываясь на четвертьвековом опыте урегулирования крупнейших промышленных аварий в новейшей истории России, берет на себя роль независимого «страхового адвоката».

Мы помогаем предприятиям верифицировать, оптимизировать и выстраивать жизнеспособные программы защиты, способные пройти жесткое сито андеррайтинга, а также предоставляем особые условия на юридическое сопровождение урегулирования убытков по проаудированным нами договорам. Только прагматичная юридическая переборка портфеля позволяет сегодня превратить страховой полис из статьи избыточных расходов в стратегическую инвестицию, гарантирующую выживание и непрерывность Вашего бизнеса.

Иван РЫБАКОВ, советник, руководитель практики страхового права МЭФ Legal. Более 20 лет возглавлял правовое подразделение СПАО «Ингосстрах», являлся ключевым участником экспертных комитетов Всероссийского союза страховщиков (ВСС), НССО и Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ)

ПОСТФАКТУМ

ПЕРЕВОЗЧИКИ И СТРАХОВЩИКИ ПРЕДЛОЖИЛИ ИЗМЕНИТЬ ПОДХОД К ОСАГО И РЕМОНТУ АВТОМОБИЛЕЙ ПОСЛЕ ДТП

В Санкт-Петербурге прошел II Транспортно-страховой форум «Автострахование-2026». По итогам двух дней участники сформировали предложения по контролю наличия ОСАГО, восстановительному ремонту, борьбе со страховым мошенничеством и обмену данными между транспортным и страховым рынками.

В конце лета представители страховой отрасли, транспортного бизнеса, Государственной Думы, Общественного совета при Минтрансе России, РСА, НСИС, автодилеров, СТО и профессиональных объединений обсудили основные проблемы автострахования и возможные изменения действующих механизмов.

Одной из центральных тем стало большое количество автомобилей, эксплуатируемых без ОСАГО. По озвученной на форуме оценке РСА, без страхового покрытия продолжают ездить около 10% водителей. Участники поддержали запуск автоматизированной проверки полисов с помощью дорожных камер, а также сообщили о проработке увеличения штрафа за отсутствие ОСАГО до 3–5 тыс. рублей.

При этом участники отметили, что усиление контроля должно сопровождаться повышением доступности страхования. В качестве успешного примера называлось краткосрочное ОСАГО, которое получило широкое распространение прежде всего среди водителей такси. Обсуждалась возможность дальнейшего развития подобных продуктов для коммерческого транспорта с непостоянной интенсивностью эксплуатации.

Отдельный блок дискуссий был посвящен восстановительному ремонту по ОСАГО. По данным РСА, за первое полугодие 2026 года доля ремонтов по направлению страховых компаний составила лишь 5,8%. Средняя стоимость ремонта достигла 142,2 тыс. рублей против 121,4 тыс. рублей средней денежной выплаты. Участники обсуждали расхождения между расчетной и фактической стоимостью ремонта, доступность запчастей и актуальность нормативов трудоемкости.

Среди предложений – активнее использовать фактические данные дилеров и СТО при определении стоимости ремонта, актуализировать справочники запасных частей и нормы трудоемкости, установить понятные правила на случай, когда ремонт по направлению страховщика объективно невозможен. Также обсуждалось нормативное регулирование применения восстановленных и бывших в употреблении деталей с обязательными требованиями к их безопасности и происхождению.

Еще одним итогом форума стало предложение усилить обмен данными между страховщиками и владельцами корпоративных автопарков.

хования. Участники предложили обеспечить возможность оперативной проверки таких случаев и развивать взаимодействие с НСИС в целях противодействия страховому мошенничеству.

Участники также выступили за более тесную интеграцию транспортных и страховых информационных систем. В частности, обсуждалась возможность связать электронную транспортную накладную со сведениями о страховом покрытии, автоматизировать проверку полиса и в дальнейшем переходить к цифровому урегулированию убытков.

Отдельное направление связано с появлением высокоавтоматизированного транспорта. Эксперты предложили заранее определить распределение ответственности между владельцем, оператором, производителем оборудования и разработчиком программного обеспечения, а также разработать механизм технического расследования ДТП с беспилотными транспортными средствами. При этом потерпевший должен иметь понятный канал получения возмещения независимо от длительности установления конечного виновника.

«Нам важно не закончить этот диалог в конце форума, а продолжать его в течение года. Обсуждать изменения нужно совместно, понимая экономику и перевозчиков, и страховых организаций», – отметила Ирина Зарипова, член Общественного совета при Минтрансе России.

По итогам форума предложения участников будут систематизированы и направлены на дальнейшую проработку в Общественный совет при Минтрансе России и в РСА. Участники отдельно подчеркнули, что следующим этапом будет подготовка конкретных проектов методических рекомендаций и нормативных решений.

Сегодня перевозчик может узнать о спорном страховом событии уже после выплаты, когда оно попало в статистику убытков и может повлиять на стоимость последующего стра-

Александр НИКОЛАЕВ

НОВОСТИ

НСИС упростил получение значения КБМ при изменении документов

Обновления решают одну из частых проблем водителей – получение точного значения КБМ после смены документов – паспорта или водительского удостоверения.

Интерфейс личного кабинета стал нативнее, и получение информации занимает минимум времени. При входе в личный кабинет значение КБМ выгружается автоматически.

Если водитель сменил фамилию или заменил водительское удостоверение или паспорт, теперь он может самостоятельно получить точное значение КБМ, указав новые документы в форме запроса. Это позволяет получить точную информацию о коэффициенте и избежать ошибок в расчетах стоимости полиса ОСАГО.

Обновленная функциональность доступна всем пользователям вне зависимости от способа входа в личный кабинет.

При этом в соответствии с законодательством РФ необходимость уведомить страховщика об изменениях в данных его документов остается за водителем!

После обновления личного кабинета НСИС уже фиксирует резкое снижение нагрузки на техподдержку, поскольку большинство вопросов пользователь теперь может решить самостоятельно прямо в личном кабинете.

С момента запуска АИС страхования в личном кабинете пользователя был доступен сервис по получению значения КБМ.

НСИС осуществил изменения в личном кабинете физического лица на сайте, чтобы сделать получение информации о значении КБМ максимально удобным для всех категорий пользователей.

Поскольку для входа в личный кабинет необходима идентификация пользователя, что в значительном количестве случаев происходит через портал Госуслуг, то есть на основании документа, удостоверяющего личность гражданина, то сервис предоставления КБМ был востребован только страхователями, лицами, которые для заключения договора ОСАГО предоставляют свои паспортные данные страховщику. Но в России более 50 млн человек участвуют в договорах ОСАГО в качестве лиц, допущенных к управлению транспортными средствами, с предоставлением только водительского удостоверения в страховую компанию.

НСИС

Вступил в силу

Начал действовать налоговый вычет на долгосрочные договоры добровольного страхования

С 1 сентября 2026 года в России начал работать налоговый вычет на долгосрочные сбережения по уплаченным страховым взносам по долгосрочным договорам добровольного страхования. Вступление этих изменений – это часть масштабной реформы налоговых вычетов, направленных на стимулирование долгосрочных накоплений граждан.

В рамках этой реформы государство перевело налоговый вычет по страхованию жизни из общей категории социальных вычетов (куда входят лечение, обучение и обычное страхование от 5 лет) в отдельную категорию – вычеты на долгосрочные сбережения, объединяя его с программой долгосрочных сбережений (ПДС) и ИИС. Соответствующие поправки внесены в Налоговый кодекс Федеральным законом от 17 ноября 2025 года № 418-ФЗ.

Для вычета необходимо одновременное соблюдение определенных условий:

- договор добровольного страхования жизни заключен начиная с 1 января 2025 года или позже;
- срок действия договора – не менее 5 лет для договоров 2025-2026 годов (при заключении договора в 2027 и последних годах минимальный срок будет увеличиваться каждый год и с 2031 составит 10 лет);
- договор заключен в пользу самого налогоплательщика, членов его семьи и (или) близких родственников в соответствии с Семейным кодексом;
- налогоплательщик является выгодоприобретателем не более чем по трем договорам страхования жизни.

Кроме того, предельная величина налогового вычета на долгосрочные сбережения граждан с 1 сентября 2026 года составила 400 тыс. руб. за налоговый период. По взносам, уплаченным по договорам, заключенным в пользу детей до достижения ими 18 лет (до 24 лет – при очной форме обучения), при соблюдении установленных условий лимит увеличен до 500 тыс. руб.

Налоговый вычет можно получить, начиная со взносов, уплаченных в 2025 году.

Во Всероссийском союзе страховщиков (ВСС) пояснили, что таким образом государство делает долгосрочное страхование жизни финансово привлекательным инструментом, фактически предлагая гражданам кэшбэк в размере НДФЛ от ежегодно инвестируемой суммы при условии заморозки этих средств на срок от пяти лет.

«Это способ государства поощрять людей копить деньги надолго, а не тратить их сразу. Вы отдаёте свои деньги страховой компании, а в следующем году налоговая возвращает вам часть уплаченного вами же подоходного налога», – подытожили в ВСС.

Также с 1 сентября предоставляется льгота при осуществлении страховой выплаты по риску дожития – доход в пределах 30 млн рублей не облагается НДФЛ.

ВСС

12-13 ноября в Москве пройдет ежегодная конференция "КОРПОРАТИВНОЕ СТРАХОВАНИЕ 2026" –

ключевое событие для профессионалов страхового рынка, риск-менеджеров и представителей бизнеса. Конференция станет площадкой для обсуждения стратегий, обмена практическим опытом и поиска новых решений в сфере корпоративного страхования

Ключевые темы конференции:

- Страховые стратегии
- Взаимоотношения участников рынка
- Урегулирование крупных убытков
- Перестрахование
- Инновации в страховании
- Судебная практика
- Инженерная поддержка страховой защиты
- Торговое финансирование
- Страхование грузов и грузоперевозок

Что ждет участников?

- Экспертные дискуссии – ведущие специалисты поделятся аналитикой и прогнозами.
- Разбор кейсов – успешные стратегии управления страховыми рисками.
- Нетворкинг – возможность наладить деловые контакты и найти надежных партнеров.
- Торжественная церемония – Insurance Excellence Awards, награждение лучших практик в страховании.

Больше информации на сайте: https://icg-consult.ru/events

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

20 ЛЕТ ВМЕСТЕ К УСПЕХУ

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Белорусской ассоциации страховщиков и от себя лично сердечно поздравляю коллектив Белорусской национальной перестраховочной организации по случаю 20-летия со дня основания!

Создание и успешное развитие БНПО стало важнейшим этапом в становлении суверенного страхового рынка Республики Беларусь.

За два десятилетия организация стала одним из ведущих игроков на рынке страхования Беларуси, заслужила статус устойчивого фундамента национальной финансовой безопасности, надежного партнера, демонстрируя высочайший профессионализм, стратегическое мышление, новаторство в подходах к управлению рисками и неукоснительное выполнение своих обязательств. Ваш вклад в развитие страхового сектора, внедрение современных практик, эффективное сотрудничество с клиентами и партнерами заслуживают особого признания. Благодаря вашей работе белорусский страховой бизнес имеет прочную опору, позволяющую уверенно смотреть в будущее и эффективно справляться с вызовами любого масштаба.

В непростое для Беларуси время компания продолжает двигаться вперед, внедряя инновации, расширяя сотрудничество и занимая достойное место на мировой арене.

Для Белорусской ассоциации страховщиков БНПО всегда была и остается ключевым партнером, единомышленником и экспертным центром. Нас объединяют общие цели - укрепление доверия к страховому сектору, внедрение лучших мировых практик и защита экономических интересов нашей страны.

Желаю Белорусской национальной перестраховочной организации стабильности, процветания и покорения новых профессиональных вершин! Коллективу БНПО - крепкого здоровья, устойчивого финансового положения, новых масштабных проектов и крепких партнерских связей как внутри страны, так и за ее пределами. Пусть каждый новый год будет отмечен достижениями, процветанием и вдохновением на дальнейшие успехи!

С глубоким уважением,
Ирина МЕРЗЛЯКОВА, генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков (БАС)

Окончание. Начало на 1-й стр.

20 лет БНПО – это история надежности, профессионализма и уверенного движения вперед.

Международное сотрудничество

Оно остается нашим стратегическим приоритетом. Основу международного взаимодействия традиционно формируют страны СНГ и прежде всего Россия.

Сотрудничество с российскими партнерами обеспечивает значительную перестраховочную емкость, участие в крупных проектах и устойчивое развитие компании в меняющихся рыночных условиях.

Одновременно БНПО активно расширяет географию присутствия, развивая партнерские отношения со странами Центральной Азии, Китаем, Вьетнамом, Монголией и другими государствами региона.

Особым этапом международного развития стал выход на рынок Индии – одного из крупнейших и наиболее конкурентных страховых рынков мира. Работа на этом направлении стала подтверждением профессиональной зрелости БНПО, высокой экспертизы и способности эффективно работать в глобальной среде.

Масштабное международное мероприятие

К 20-летию со дня основания БНПО 15 сентября 2026 года в Минске приурочили проведение Международной конференции «Перестрахование в условиях глобальной трансформации».

Участники конференции

Юбилейная конференция объединила на своей площадке ведущих экспертов финансовой сферы, представителей государственных регуляторов и топ-менеджмент крупнейших страховых и перестраховочных компаний из более чем 13 стран мира, включая государства СНГ, Азии, Ближнего Востока и Африки.

Спикеры из Беларуси, России, Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Китая, Индии, Индонезии, ОАЭ и Египта поделились с участниками конференции передовым опытом, актуальной аналитикой и обсудили ключевые векторы развития отрасли.

Знаковым событием конференции стала торжественная церемония подписания международных документов. На полях мероприятия были заключены стратегические Меморандумы о сотрудничестве, открывающие новые горизонты для долгосрочного партнерства на рынках Евразии и Африканского континента.

В ходе конференции в торжественной обстановке были вручены заслуженные награды работникам компании от руководства Министерства финансов Республики Беларусь, Белорусской ассоциации страховщиков, Белорусского союза женщин, Профсоюза работников г. Минска и других органов и организаций.

Планы на будущее

Вступая в третье десятилетие, мы смотрим в будущее с уверенностью. Новые вызовы, технологические горизонты и расширение партнерской сети ждут нас впереди. Но главное остается неизменным: взаимное доверие, ответственность перед страной и готовность развиваться и совершенствоваться. За цифрами и контрактами стоят люди. Наша команда – это высококвалифицированные специалисты, которые постоянно повышают профессиональный уровень и внедряют новые методы управления рисками. Мы - активно цифровизируем процессы: от юридически значимых электронных договоров до оптимизации внутреннего обмена данными, чтобы работать быстрее, точнее и прозрачнее. Но успех компании измеряется не только финансовыми показателями. Социальная ответственность – наша фундаментальная ценность. Мы - активный участник сети Глобального договора ООН. В нашей повестке поддержка спорта и культуры, оказание помощи детям-сиротам, в лечении сложных заболеваний.

Мы убеждены: по-настоящему сильная компания созидает во благо общества. Наши сотрудники – активные участники идеологических и спортивных мероприятий. Посадка леса и благоустройство города, интеллектуальные викторины и музыкальные конкурсы – все по плечу!

Ольга ТАРАСЕВИЧ, генеральный директор РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация» (БНПО)

Сотрудники – участники спортивных мероприятий

Коллектив БНПО

ОСНОВНЫЕ ДРАЙВЕРЫ РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Годовые страховые сборы белорусского страхового рынка приблизились к отметке в 1 млрд долларов, а активы страховых организаций превысили 6 млрд долларов.

Одним из наиболее заметных направлений развития становится переход клиентов к комплексным продуктам. Количество договоров комбинированного страхования выросло с 41,5 тыс. в 2020 году до 920 тыс. в 2025 году. Активно развивается и цифровой канал: сборы по электронным договорам увеличились с 3,2 млн долларов в 2021 году до 17,2 млн долларов в 2025 году.

Существенным драйвером роста рынка выступает медицинское страхование. В 2025 году им было охвачено более 818 тыс. человек, а за счет страховых программ финансировалось около 11% платных медицинских услуг. Еще 95 тыс. граждан стали участниками программы дополнительной накопительной пенсии «3+3» с государственной поддержкой.

Перспективным остается и автострахование. В Беларуси зарегистрировано около 4 млн транспортных средств, включая примерно 70 тыс. электромобилей. Страхованием автогражданской ответственности охвачено 98% транспорта, каско – 14%, а уровень страховой защиты электромобилей достиг 40%.

Представленные показатели отражают основные точки роста белорусского страхового рынка: цифровизацию, комплексные продукты, медицинское и пенсионное страхование, а также развитие решений для электротранспорта. При этом потенциал дальнейшего расширения отрасли остается значительным: страховые премии составляют около 1% ВВП, а их объем в расчете на одного жителя — 103,4 доллара США.

Ирина МЕРЗЛЯКОВА, генеральный директор Белорусской ассоциации страховщиков (БАС)

МЕРОПРИЯТИЕ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ОБСУДИЛИ НА ФОРУМЕ «ЭКСПЕРТ РА»

10 сентября 2026 года в Москве состоялся VI ежегодный форум «Будущее страхового рынка», организованный рейтинговым агентством «Эксперт РА» и компанией «Эксперт Бизнес-Решения» при поддержке Всероссийского союза страховщиков. На площадке собрались более 200 участников: топ-менеджеры крупнейших страховых компаний и брокеров, представители регуляторов, банков, инвестиционного сообщества, платформенной экономики, IT-рынка и AI-индустрии.

Форум открылся пленарной сессией «Страхование жизни: расти вопреки». Модератором выступил генеральный директор «Эксперт Бизнес-Решения» Павел Митрофанов. Председатель совета директоров «Эксперт РА» Игорь Юргенс в приветственном слове отметил, что экономика страны и страховая отрасль переживают непростые времена: «Мы не можем закрывать глаза на то, что проблемы множатся, что концентрация рынка продолжает увеличиваться, что есть сложности с покупательским спросом со стороны населения. Сегмент нон-лайф страхования чувствует себя более тревожно, чем лайф, у которого есть определенные надежды». Он также затронул тему цифровизации отрасли и её места в экосистемах и платформенной экономике в целом.

Управляющий директор по рейтингам инвестиционно-финансовых и страховых компаний «Эксперт РА» Алексей Янин представил обзор агентства с результатами опроса страховщиков «барометр страхового рынка». Впервые зафиксировано расхождение оценок между сегментами: доля позитивно настроенных в нон-лайф снизилась с 87 до 59%, умеренно негативных выросла до 33%. Причины – рост убыточности и снижение инвестиционного дохода, которые совпали в этом году. В лайфе позитивных оценок стало 28%, умеренно позитивных – 36%. Среди ключевых вызовов респонденты назвали высокие ставки и инфляцию, растущую убыточность и снижение рентабельности. «Но есть у страхового рынка и успехи, моменты, которые рынок успешно преодолевает: сохранение положительной динамики в большинстве ключевых сегментов, быстрая адаптация продуктов, развитие цифровизации», – сказал Янин. Прогноз на 2026 год: рост рынка на 5–10%, страхования жизни – на 10–15%.

Заместитель директора Департамента страхового рынка Банка России Никита Теплов рассказал о планах регулятора по развитию отрасли, в частности – расширение форм инвестирования в ЗПИФах для квалифицированных инвесторов, расширение форм инвестирования в ЗПИФах, реформа ДСЖ, учет средств «зависших» клиентов. Говоря о позиционировании продуктов, Теплов указал, что накопительная составляющая всегда будет проигрывать аналогам управляющих компаний и брокеров, поэтому упор нужно делать на то, чего у них нет: «Мне кажется, что вам необходимо продавать именно ее – страховую защиту – это ваше огромное преимущество».

Президент ВСС Евгений Уфимцев назвал страхование жизни «двигателем всего рынка»: «Произошел буквально слом парадигмы. Сегмент лайф из «одного из» перешел в разряд двигателя всего рынка страхования. Было два очень энергичных года роста, и я сам, как экономист, думал, что за это должна быть какая-то «плата». Были прогнозы о снижении сборов. Но страховщики жизни набрали такой темп, что сборы за первое полугодие 2026-го выросли на 22% и составили 1,2 трлн рублей». «В гражданах нужно взращивать эту идею: страхование – это не только про сбережение, но и про то, что дополнительно к сбережениям они получат еще много хорошего. Мы будем со стороны ВСС это развивать. И надеемся, что инициативы, которые предлагает страховое сообщество, будут поддержаны государственными органами. Нужна мощная социальная реклама, продвижение страхования жизни, как это было сделано с программой долгосрочных сбережений (ПДС)», – заключил он.

Вице-президент Сбера, генеральный директор «СберСтрахование жизни» Игорь Кобзарь поддержал идею большего вовлечения государства: «Министерство финансов исходит из парадигмы, что налоговые льготы для всех участников финансового рынка должны быть равными».

Генеральный директор «Ренессанс жизнь» Олег Киселев указал на недостаточность налоговых стимулов: «Попали ли мы в цель имеющимися налоговыми стимулами для клиентов? На мой взгляд – недостаточно. Сейчас «на входе» они могут получить максимум 60-80 тыс. рублей при максимальной сумме вложений 400 тыс. рублей. Является ли это достаточной мотивацией, чтобы отдать деньги в страховую компанию на 5-10 лет и более? Я считаю, что нет».

Генеральный директор «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников поделился исследованием: «Портфель молодеет, значительная часть клиентов – люди 20–40 лет, 49% «на входе» знали, что такое страхование жизни, многие интересовались защитой от онкологии, но при покупке выбирали защиту капитала и гарантированный доход. В семьях, где растут дети, есть мощная мотивация для длинных продуктов. Это обеспечение будущего детей, их образования».

Во второй панели «Страхование non-life: преодолеть вызовы» модератор Алексей Янин открыл дискуссию блиц-опросом о драйвере долгосрочного роста. Исполнительный директор СОГАЗа Анар Бахшалиев подчеркнул, что в ближайшие два-три года тарифы будут адаптироваться к растущей убыточности, и это дает рынку шанс расти темпами выше инфляции.

Заместитель генерального директора по ДМС «Ингосстраха» Дмитрий Попов указал: «Если, например, говорить про ДМС, у нас сейчас медицинская инфляция составляет порядка 12%, и растёт частота обращений за медуслугами ещё процентов на 10». По его словам, «надо готовиться к подъёму тарифов на процентов 20, либо к существенной модернизации, иногда к сокращению, иногда к изменению покрытия в страховых программах».

Заместитель генерального директора «Совкомбанк страхование» Олег Черноусов отметил, что тренд на увеличение среднего чека сохранится в КАСКО в дилерском канале, по имуществу физлиц возможен рост. Выигрывать будут «компании, у которых хорошо развиты цифровые каналы взаимодействия с клиентами и у которых есть контакт через агентские сети».

Заместитель генерального директора «РСХБ-Страхование» Андрей Гусаров связал долгосрочный рост с деловой активностью: «Относительно тех факторов, которые могут и должны привести к долгосрочному росту, это повышение общей деловой активности, прежде всего за счёт оживления кредитования как бизнеса, так и частных клиентов. И этому будет способствовать дальнейшее снижение ключевой ставки».

В третьей части обсудили цифровизацию, AI, Big Data, кибербезопасность и борьбу с онлайн-мошенничеством. Завершился форум церемонией награждения премии «Лидеры страхового бизнеса» и лидеров рэнкингов «Эксперт РА».

Материал предоставлен пресс-службой «Эксперт РА». Печатается в сокращении

19 ноября 2026 года в Hyatt Regency Tashkent состоится III Международный форум FINNEXT Asia 2026. Представители банков, платежных и страховых организаций, финтех-компаний, телеком-операторов и технологических провайдеров обсудят развитие финансового рынка Центральной Азии и ключевые ориентиры отрасли на 2026–2027 годы

Цель FINNEXT Asia – содействовать развитию финансового сектора Узбекистана, обмену технологиями и практическим опытом, а также укреплению сотрудничества между региональными и международными участниками рынка.

Наряду с банковской и финтех-повесткой в деловую программу войдет специализированный страховой трек «INSUR Asia: технологии, которые меняют страхование». Руководители страховых компаний и технологические эксперты обсудят цифровую инфраструктуру отрасли, автоматизацию андеррайтинга и урегулирования убытков, современные подходы к управлению рисками, а также развитие новых каналов взаимодействия с клиентами.

Ключевые темы FINNEXT Asia 2026:

- Пленарная сессия **«Финтех-реальность Узбекистана: от стратегии к результату»**
- Сессии **«Искусственный интеллект и Big Data: от пилота к строке в P&L»**
- Сессия **«Открытый банкинг и цифровая идентичность нового поколения: дедлайн, который меняет рынок»**
- Сессия **«Токенизация и цифровой сум: первый год в цифрах»**
- Сессия **«Деньги для роста: венчурный капитал, слияния и первый IPO региона»**
- Форсайт-панель **«Центральная Азия – 2027: ставки на стол»,** участники которой представят свое видение ключевых сценариев развития финансового рынка региона.

В **страховом треке примут участие:** Умид Худойбердиев, генеральный директор Hayot Invest Insurance, Владимир Хурсан, соучредитель BIMA Insurance (Таджикистан), Николай Кудряков, генеральный директор СК «ПАРИ», Евгений Щекланов, генеральный директор Everia Life и др.

В числе спикеров FINNEXT Asia:

- Содир Мелибаев, заместитель Председателя Правления, Микрокредитбанк.
- Светлана Хе, Председатель Правления, UZUM Bank.
- Роман Третьяков, заместитель Председателя Правления по ИТ и цифровой трансформации, Octobank.

Сайт и регистрация:
https: https://finnext-asia.com/?rs=p_finnextasia2026_sg

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

«СТРАХОВОЕ НАСЛЕДИЕ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ»

Так называлась выставка, которая состоялась с 5 по 11 октября 2026 г. в зале «Атриум» главного здания Московского государственного института международных отношений Министерства иностранных дел РФ. Это крупнейшее за последние годы событие, посвященное истории страхового дела в России, прошло при поддержке группы компаний «Зетта страхование».

Выставка охватывала период с середины XVIII века, когда в России появился институт страхования, до создания Госстраха в 1921 г. На ней были представлены две сотни подлинных предметов из коллекций Алексея Владимировича Разуваева и Дмитрия Владимировича Суетина, собиравшиеся более 30 лет и являющиеся одними из крупнейших в стране. Автором экспозиции выступил Дмитрий Суетин: в первой части выставки показаны основные виды страхования, существовавшие в царский период, а во второй - субъекты страхового рынка. Вниманию публики были представлены страховые полисы и квитанции, страховые доски, жетоны страхователей, служебные знаки страховщиков, печатные издания, рекламные плакаты и т.п.

Среди экспонатов были поистине уникальные предметы: самый ранний из известных полисов страхования от огня Российского страхового от огня общества, датированный 1839 г., полис страхования жизни общества «Россия», выданный артисту Василию Качалову, того же общества рекламный плакат 1890 г. и страховая доска на французском языке, снятая несколько десятилетий назад с дома под Парижем, вывеска агента Второго Российского страхового общества. Подлинным раритетом является первое издание устава «Российского общества для застрахования пожизненных и других срочных доходов и денежный капиталов», выпущенное в 1835 г. тиражом всего 400 экземпляров.

Вернисаж состоялся 6 октября с участием представителей Всероссийского союза страховщиков, Центробанка, представителей ведущих участников страхового рынка России. На церемонии открытия заведующая кафедрой управления рисками и страхования МГИМО Капитолина Турбина сказала: «Презентация исторического наследия, которое в значительной мере представляет уровень развития страхования в Российской империи, чрезвычайно важна. До 1913 года российский страховой рынок занимал четвертое место в мире, и эта коллекция позволяет совершенно по-новому взглянуть на то, какую роль играло страхование в управлении рисками и обеспечении страховой защиты людей, которые жили всего несколько поколений до нас».

Арсентий СУББОТИН

ЗНАЧИМОЕ СОБЫТИЕ

В МОСКВЕ ЗАВЕРШИЛАСЬ XXVIII РОССИЙСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА «ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ-2026»

С 7 по 10 октября на площадке Тимирязев Центра прошла XXVIII Российская агропромышленная выставка «Золотая осень». РНИАИ «Страховая газета new» выступило информационным партнером.

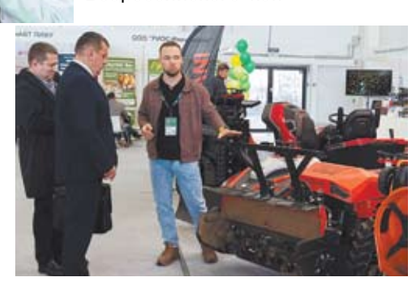
Мероприятие посетили более 65 тыс. человек.

Главной темой в этом году стали технологии эффективного роста агропромышленного комплекса. В основе – три научно-технологических проекта Минсельхоза России: агротехнологический, животноводческий и биотехнологический. Они охватывают ключевые направления развития отрасли и направлены на повышение эффективности производства и снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Впервые выставка была организована в двух форматах. Основная экспозиция, ориентированная на профессиональное сообщество, объединила достижения регионов, ведущих производителей сельскохозяйственной техники и оборудования, разработчиков современных технологических решений, а также племенных хозяйств и сельхозпредприятий. Научно-популярная иммерсивная зона «Погружение в агро» познакомила гостей с современными технологиями АПК и их ролью в обеспечении продовольственной безопасности России и других стран мира.

За четыре дня деловой программы состоялось более 60 мероприятий, включая круглые столы и панельные дискуссии. Центральным событием стало пленарное заседание «Навигатор российского АПК: технологии эффективного роста». В нём приняли участие Председатель Правительства Михаил Мишустин, министр сельского хозяйства Оксана Лут и министр промышленности и торговли Антон Алиханов.

Глава Минсельхоза также выступила на пленарной сессии Второй Всероссийской конференции по развитию сельского туризма «Агротуризм: не только агро и больше, чем туризм» с участием министра экономического развития Максима Решетникова. В завершение конференции Оксана Лут вручила медали победителям отраслевого конкурса «Лучший агротуристический проект» в номинациях, посвящённых фермерской гастрономии, сохранению культурных традиций, проведению массовых мероприятий и организации комфортного пространства на объектах агротуризма.



Традиционно на выставке подвели итоги Всероссийского конкурса «Женщины в АПК». Число заявок выросло почти в пять раз – с 87 до 412, а география этапов расширилась с 5 до 34 регионов. Участницы представили проекты в четырёх номинациях, по итогам которых состоялось награждение победительниц.

Также в рамках «Золотой осени» состоялась церемония награждения победителей и призёров Международного суперфинала AgroInter. School. Гастрономический фестиваль дополнил программу выставки. В нём приняли участие 32 фермерских хозяйства из разных регионов России. Гости смогли познакомиться с региональными кулинарными традициями, приготовить национальные блюда и посетить тематические лекции.

Завершающим событием стал праздничный концерт в Государственном Кремлевском дворце, приуроченный ко Дню работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Римма ШАКИРОВА

ИССЛЕДОВАНИЕ

60% пользователей ДМС имеют хронические заболевания, но лишь треть занимается профилактикой

Качественное исследование среди пользователей ДМС, проведенное аналитиками платформы Mains Кубики, показало, что для большинства респондентов здоровье – это субъективное самочувствие, а не медицинские показатели. Опрос проводился среди трех возрастных категорий: 18–25, 26–45, 45+. 60% опрошенных вне зависимости от возраста живут с хроническими заболеваниями или устойчивыми жалобами. Объединяет участников всех возрастов также модель поведения. 73,3% респондентов придерживаются здоровых привычек, соблюдают плановые визиты, но реакция на конкретные симптомы часто откладывается «до последнего».

Эта тенденция наглядно отражает смещение приоритетов. «Исследование показало, что приоритет в заботе о здоровье смещен на образ жизни, а не медицину. Покупка ДМС не отражает проактивной заботы. Полис выбирают ради удобства и спокойствия. Но даже с полисом люди занимаются своим здоровьем симптоматически. Мы видим ценность предсказуемости и профилактики только в возрастной категории 45+», — рассказал Павел Озеров, CEO Mains Кубики.

При этом наличие хронических проблем не зависит от возраста, а вот их характер меняется. У молодых преобладают аллергии, проблемы с ЖКТ, анемия. У старшего поколения на первый план выходят сосудистые и метаболические проблемы: артериальная гипертензия и диабет.

Различия в отношении к профилактике еще ярче иллюстрируют эту возрастную специфику. Меньше половины опрошенных, около 47%, регулярно проходят чек-апы и диспансеризацию. При этом в группе 45+ это делают 70%, а в возрасте 18–25 лет – только 30%.

Фокус на ментальном здоровье также варьируется по возрастам, сохраняя при этом общий тренд на растущее внимание к этой сфере. 83% участников опроса так или иначе заботятся о ментальном здоровье. Треть обращалась к психологу или психотерапевту. Преобладающее большинство в этой группе – респонденты 26–45 лет. В группе 45+ к специалисту за решением ментальных проблем обращается 1 из десяти. При этом декларативная забота о ментальном здоровье выше всего именно в этой группе. 70% заявляют, что заботятся о собственном психологическом состоянии преимущественно через самостоятельные практики.

Поведенческие паттерны при первых признаках недомогания также демонстрируют общие тенденции. Первым практическим шагом при недомогании почти для всех остается интернет-поиск. 33% респондентов уже используют нейросети для вопросов о здоровье. Часть респондентов сознательно избегает блогеров и соцсетей, «чтобы не накручивать себя». При этом 90% респондентов отметили, что врач остается главным авторитетом.

В совокупности эти данные показывают, что отношение к здоровью определяет не тип полиса, а возраст. 18–25 лет – самые физически активные. В 90% случаев регулярно занимаются спортом, но реже всех – профилактикой. Здоровье для них – это энергия, сон, движение, питание; медицинская активность без симптомов еще не системна. Респонденты в возрасте 26–45 лет воспринимают здоровье как ресурс для работы и семьи. Главный дефицит – не знание, а время.

Материал предоставлен Mainsgroup

ПАНЕЛЬНАЯ СЕССИЯ

Ориентиры развития агрострахования на 3 года обозначены на «Золотой осени-2026»

Агрострахование в России за 3 неполных года обеспечило 27,5 млрд рублей выплат аграриям, из которых 21,2 млрд рублей приходится на договоры, заключенные с господдержкой. Механизм страховой защиты создан и продолжает работу, субсидирование системы агрострахования на будущие 3 года запланировано Минсельхозом России на уровне 14,8 млрд рублей - такие данные прозвучали на XXVIII Всероссийской агропромышленной выставке «Золотая осень» на тематической панельной сессии, состоявшейся 8 октября с участием первого замминистра сельского хозяйства РФ Елены Фастовой.

Панельную сессию «Развитие агрострахования: баланс интересов, барьеры и точки роста» организовали Национальный союз агростраховщиков (НСА) и АО СК «РСХБ-Страхование». Представители Минсельхоза России, региональных органов АПК, агростраховщики и аграрии обсудили итоги работы системы агрострахования с господдержкой, вызовы, стоящие перед отраслью, и возможные зоны роста на ближайшую перспективу.

Первый замминистра сельского хозяйства РФ Елена Фастова представила данные о состоянии сельхозстрахования с господдержкой и мерах по развитию системы. Одним из главных результатов она назвала существенное превышение объема страховых выплат аграриям над выделенным бюджетным финансированием, наблюдаемое в последние годы. В частности, согласно приведенным ею сведениям, по убыткам 2025 года выплаты агростраховщиков по заключенным в системе с господдержкой договорам страхования растениеводства достигли 9,1 млрд рублей – при расходах федерального бюджета на заключение этих договоров в размере 3,5 млрд рублей.

«Для нас как для ведомства это означает, что механизм господдержки в агростраховании работает эффективно», – пояснила она.

Также Минсельхоз зафиксировал активизацию использования агрострахования с господдержкой среди малых форм хозяйств. «В 2025 году малые и микропредприятия составили 76,5% от всех застрахованных хозяйств, их участие обеспечило 44% от всей застрахованной площади», - рассказала Елена Фастова. «Если пошли “малыши” – значит, механизм работает», – подчеркнула она.

Президент НСА Корней Биждов, выступая перед участниками сессии, привел данные о результатах работы системы уже в текущем году: под урожай 2026 года застраховано более 15 млн га третий год подряд, охват страховой защитой приближается к 50% от поголовья. Совокупный объем страховых выплат агростраховщиков с 2024 года составил 27,5 млрд рублей, из которых 7,4 млрд приходится на перечисленные в 2026 году. По его словам, одна из главных задач, которая стоит перед системой в ближайшие годы, – не сокращать страховую защиту АПК. Биждов коснулся не только текущих итогов, но и вызовов, которые потребуют решения в среднесрочной перспективе. Он подчеркнул, что в настоящий момент в мире сложилось 3 основные модели агрострахования с господдержкой, и выбранный в России формат ближе всего соответствует европейской схеме, при которой не ставится задача массового охвата – ориентиром является страхование 40-50% посевных площадей.

Представитель Банка России – начальник управления регулирования деятельности на рынке страхования Ольга Шелепнева прокомментировала опережающий рост выплат по агрострахованию в текущем году. «Эти цифры показывают, что система работает, агрострахование работает, выплаты производятся», – отметила она, добавив, что в агростраховании предусмотрены не только два периметра контроля, но и подушка безопасности.

Генеральный директор АО СК «РСХБ-Страхование» Сергей Простатин рассказал о практике комплексного страхования сельхозпроизводителей, охватывающей все риски – от имущества и персонала до риска ударов беспилотных летательных аппаратов по предприятиям АПК. По его словам, именно комплексное страхование в первую очередь интересует агрохолдинги. Данное страхование также отличается крупными выплатами – например, самое крупное возмещение в отрасли АПК по страхованию от пожара, в результате которого было уничтожено здание и оборудование агропредприятия, составило у компании «РСХБ-Страхование» 751 млн рублей.

НСА.
Печатается в сокращении

Страховая газета NEW
Учредитель Беляева А.П.
Издатель ИП Беляева Алла Павловна
Главный редактор Беляева А.П.

Адрес издателя и редакции: 420039, г. Казань, ул. Ак. Королева, д.18, кв.79. Республика Татарстан
Тел. редакции: +7 937 779 27 76
Адрес электронной почты: strahovayagazeta@mail.ru

Распространяется бесплатно.
Территория распространения: Российская Федерация, зарубежные страны

№ 7 (249), сентябрь-октябрь 2026 г. Тираж 30000 экз.
Сдача в печать 19.10.2026 г., выход 20.10.2026 г.

Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). 21.07.2016 г. ПИ № ФС77-66593

Адрес типографии: Республика Татарстан, г. Казань, ул. Мусина,д.61г, оф. 206А.
Мнение редакции может не совпадать с мнением автора

ПДФ-версия номера направляется:
- на сайт Союза страховщиков Татарстана; РусРиска, АПСБ.
- адресно на e-mail руководителям страховых компаний, союзов, ассоциаций России, Республики Беларусь.