Урегулирование страховых споров путем медиации

1-2 стр.

Взаимное страхование как инструмент организации страховой защиты

2 стр.

Деятельность иностранных страховщиков

3 стр.

Добрая традиция ГК «Чулпан»

4 стр.

Информация и ее распространение – это основа страхового бизнеса.

Джон Джулиус Ангерштейн, первый председатель комитета Ллойда

Страховая газета NEW

Российское независимое информационно-аналитическое издание

№№5-6 (237-238) июнь-июль 2025 г.

Новое назначение

*1 июля 2025 года вице-президентом Всероссийского союза страховщиков, курирующим вопросы перестрахования, назначена **Элла ПЛАТОНОВА**.*

Редакция «Страховой газеты new» поздравляет Эллу Леонтьевну с ответственным назначением и желает успешной работы на данном поприще, воплощения в жизнь намеченных планов и успехов в их реализации.

Медиация страховых споров

МИРИСЬ И БОЛЬШЕ НЕ СУДИСЬ

Что такое медиация, для чего необходим процесс внесудебного урегулирования споров, как организовать процедуру медиации, об этом расскажут специалисты - гости редакции Дарья ЖДАН-ПУШКИНА, исполнительный директор Центра медиации Solis, арбитр, медиатор, преподаватель НИУ «Высшая школа экономики», и Полина КОНДРАТЮК, медиатор Центра медиации Solis, арбитр, практикующий адвокат и председатель Коллегии адвокатов г. Москвы «БЮРО» (Law bureau).

Когда возникает страховой спор, его участники обычно прибегают к двум средствам: проводят переговоры, а в случае неудачи начинают судебный процесс или арбитраж. Между тем есть и третий способ урегулирования споров – это медиация.

Медиация – это вид переговоров по урегулированию спора. Ее главное отличие от двусторонних переговоров состоит в том, что переговорами управляет нейтральный профессиональный посредник, избранный сторонами.

Медиатор получает специальное профессиональное образование. В ходе обучения медиаторы изучают психологию, конфликтологию, правила эффективной коммуникации и систему управления конфликтными переговорами. Кроме того, по итогам обучения медиатор должен владеть знаниями о порядке проведения процедуры медиации. Медиатор владеет особыми навыками постановки вопросов, изучения истинных интересов сторон в переговорах, навыками анализа невербальной информации.

Медиаторы часто имеют два образования: первое – высшее, например юридическое, и дополнительное – образование медиатора. При этом для страховых споров рекомендуется выбирать медиатора, имеющего опыт работы в страховой сфере.

Также медиацию от других видов разрешения спора и переговоров отличает то, что ее главной задачей является восстановление отношений между сторонами и управление переговорами в рациональном ключе.

Процедура медиации урегулирована в Федеральном законе №193-ФЗ от 27.07.2010 «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». Кроме того, правила медиации разрабатываются центрами медиации и ассоциациями медиаторов.

Окончание на 2-й стр.

От первого лица

ПУТЬ К ОСОЗНАННОСТИ: УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

История риск-менеджмента в России относительно молода, тогда как за рубежом эта практика прошла долгий путь эволюции. В преддверие Форума «Управление рисками - новые вызовы», который состоится 4-5 сентября 2025 года, Виктор Владимирович ВЕРЕЩАГИН, президент АРМ «Русское общество управления рисками» (РусРиск) поделился своим взглядом на то, как российский бизнес может использовать международный опыт для формирования культуры risk-aware.

В США становление риск-менеджмента началось в 1950-е годы. В 1955 году профессор страхования Уэйн Снайдер из Темпльского университета в Филадельфии предложил термин «риск-менеджмент», а в следующем году Рассел Галлахер впервые описал профессию «риск-менеджер» в 34-м томе Harvard Business Review.

Старейшей и самой крупной из всех ассоциаций риск-менеджмента в мире можно назвать американо-канадскую Ассоциацию риск-менеджмента и страхования (Risk and Insurance Management Society – RIMS) с более чем десятью тысячами индивидуальных членов. В этом году в рамках конференции по управлению рисками RiskWorld 2025, на которой я побывал по приглашению американских коллег, отмечала 75-летие RIMS.

В Западной Европе комплексный подход к управлению рисками начали внедрять в 1970-1980-е годы. Таким образом, зарубежный опыт включает несколько циклов эволюции глобальной экономики, в том числе периоды жестких испытаний экономических систем: мировой финансовый кризис 2008 года и пандемию COVID-19. Между тем история развития российского риск-менеджмента сравнительно молода. Можно сказать, он появился в конце 1990-х – начале 2000-х на волне приватизации и прихода западных инвесторов.

В Европе и США ключевыми двигателями риск-менеджмента стали Basel Committee on Banking Supervision (Базельский комитет основан в 1974 году) и Sarbanes-Oxley Act 2002 года. Эти документы последовательно внедряли в практику управления компаний строгие нормы раскрытия финансовой отчетности и внутреннего контроля. В России становление законодательной базы приходится на рубеж нулевых годов. Однако российская нормативная база зачастую обобщена и в ряде вопросов, касающихся управления рисками, имеет рекомендательный характер. За рубежом регуляторы более конкретны, например, официально утверждены сценарии стресс-тестирования в банковской деятельности.

Практика корпоративного управления в международных компаниях обычно подразумевает несколько ступеней: комитет по рискам на уровне совета директоров, специализированный департамент и операционные подразделения. В России, как показало недавнее исследование, которое мы провели с компанией ДРТ, примерно в одной трети опрошенных крупных нефинансовых российских компаний до сих пор не внедрена функция управления рисками. Тогда как в США, Канаде, Европе, Азии это норма ведения бизнеса.

В Америке совершенно иной подход к риск-менеджменту. Риск-менеджер выступает как стратегический бизнес-партнер. Его функции не сосредоточены исключительно на покупке страховки. И в США, и в Канаде управление рисками практикуют не только в корпоративном секторе, но также и в муниципальной сфере.

В данной связи отдельно стоит упомянуть культуру управления рисками, или, как говорят зарубежные коллеги, risk-aware – осознание риска. Это означает, что вы активно выявляете и оцениваете риски. В зарубежных компаниях культура risk-aware распространяется на всех сотрудников: от стажера до CEO. Осознанное отношение к рискам и открытая коммуникация, связанная с их обсуждением, входят в корпоративные ценности.

В России не хватает осознанности в управлении рисками. Это связано с недостаточной мотивацией руководства компаний, топ-менеджмента, акционеров и неполным пониманием эффективности управления рисками для бизнеса. А ведь риск-менеджмент способствует развитию конкурентных преимуществ и в деловой среде, и при поиске инвесторов. В российских компаниях риски часто стараются минимизировать жесткими инструкциями, а не вовлекать в обсуждение широкие круги. Мы рекомендуем рассматривать риски как управляемый ресурс – не как ограничения, а как возможности для компании.

РусРиск в своей деятельности стремится популяризовать профессию риск-менеджера, повысить доверие к специалистам по рискам. Для этого мы организуем различные мероприятия. Например, регулярные открытые семинары совместно с коллегами из государственных структур (МЧС, Центр устойчивого развития МГИМО) и профессиональных ассоциаций (Всероссийский союз страховщиков).

4-5 сентября 2025 года состоится наш ежегодный Форум, на который приглашаем руководителей компаний, специалистов по риск-менеджменту, сотрудников страховых организаций, внутренних аудиторов. В этом году Форум пройдет в Сочи, и в рамках мероприятия мы проведем юбилейную, XX церемонию награждения победителей Конкурса «Лучший риск-менеджмент в России – 2025».

Главная задача Форума – обмен опытом и знаниями в среде профессионалов. На нашей площадке выступят представители крупных промышленных компаний, влиятельных страховых брокеров, финансовых организаций, ведущих консалтинговых компаний, ИТ-интеграторов, исследовательских институтов, профессиональных ассоциаций. Круг участников, вовлекаемых в обсуждение волнующих вопросов по риск-менеджменту, широк, чего требует международная традиция. РусРиск, как член IFRIMA, стремится выделять лучшее в зарубежных практиках и способствовать внедрению инструментов, наиболее подходящих для российского бизнеса.

IFRIMA – это Международная федерация ассоциаций по управлению рисками и страхованию. Она объединяет региональные и национальные организации и профессиональных специалистов в области управления рисками и страхования из Европы, Америки, Азии, Австралии и Африки. Наша ассоциация состоит в IFRIMA уже около 20 лет.

Следуя традициям международного сообщества, РусРиск проводит сертификацию для специалистов по управлению рисками. И в данный момент открыт набор на осеннее обучение. Записаться можно на нашем сайте. В мире, к примеру, без сертификата крайне затруднено карьерное продвижение риск-менеджеров. Мы уже 10 лет проводим национальную добровольную сертификацию, постоянно совершенствуем и программу подготовки, и тесты к экзаменам на сертификат. Применяем разные формы обучения.

В заключение отмечу, хотя российский риск-менеджмент отстает по зрелости и глубине внедрения западных инструментов, в нем набирают силу собственные методики и решения. Сочетание международного опыта с учетом локальных особенностей – эффективная стратегия для российских компаний. В этом вопросе важно не стоять на месте и двигаться вперед.

ССТ

Ринат КАСИМОВ: «Наша цель – создание надежной системы страхования в регионе»

Слово президенту Союза страховщиков Татарстана Ринату КАСИМОВУ.

– Ринат Накибович, Вы год на должности президента ССТ. Скажите, Вы уже вошли в курс дел? Что сделано за столь небольшой период работы на данном поприще? Какие можете выделить направления работы?

– Да, действительно, я возглавляю Союз страховщиков Татарстана уже год, и за это время мы проделали значительную работу по развитию и укреплению позиций объединения.

Основные направления работы: укрепление связей между участниками страхового рынка Татарстана и привлечение новых членов в ССТ, углубление сотрудничества с государственными и правоохранительными органами республики, интенсификация работы по противодействию страховому мошенничеству, разработка инициатив, направленных на совершенствование взаимодействия с правоохранительными органами.

– Как строится работа с членами Союза, госорганами? Есть ли понимание и взаимодействие?

– Взаимодействие с членами Союза, государственными и правоохранительными структурами строится на принципах взаимопонимания и поддержки. Показательным примером такого взаимодействия стала состоявшаяся в июне встреча с представителями Отделения – Национального банка по Республике Татарстан Волго-Вятского главного управления Центрального банка РФ. Мероприятие прошло при участии управляющего М. Д. Шарифуллина.

В ходе продуктивного диалога мы обсудили актуальные проблемы страхового рынка и определили конкретные шаги по их устранению.

Для дальнейшей реализации намеченных планов была создана специальная рабочая группа, деятельность которой продолжается и в настоящее время.

– Как Вы видите будущее развитие Союза: задачи, планы, перспективы?

– Стратегическое видение развития Союза страховщиков Татарстана направлено на укрепление позиций страховой отрасли в регионе и повышение качества страховых услуг.

Ключевые задачи на ближайшую перспективу: укрепление профессионального сообщества через развитие системы обмена опытом и лучшими практиками; расширение влияния Союза на формирование региональной страховой политики; совершенствование взаимодействия с правоохранительными органами; повышение финансовой грамотности населения в сфере страхования.

Мы стремимся к тому, чтобы Союз страховщиков Татарстана стал эффективной платформой для развития страховой отрасли и защиты интересов всех участников рынка. Наша цель – создание современной, прозрачной и надежной системы страхования в регионе.

- Идеальный Союз страховщиков – это…

• Сильное профессиональное сообщество, объединяющее всех участников страхового рынка региона на основе принципов взаимного уважения и сотрудничества.

• Эффективный регулятор, обеспечивающий соблюдение высоких стандартов качества и защиту интересов всех сторон – как страховщиков, так и страхователей.

• Платформа для диалога, обеспечивающая конструктивное взаимодействие между страховыми компаниями, государственными / правоохранительными органами и обществом.

• Защитник интересов участников страхового рынка, отстаивающий их права на всех уровнях власти.

• Образовательный центр, постоянно повышающий квалификацию специалистов отрасли и развивающий страховую культуру населения.

• Система поддержки, предоставляющая членам Союза все необходимые инструменты для успешного развития бизнеса.

• Драйвер развития региональной страховой отрасли, создающий условия для появления новых страховых продуктов и услуг.

• Надежный партнер, которому доверяют как участники рынка, так и клиенты страховых компаний.

– Скажите, сложно ли совмещать работу на должности руководителя филиала СК «Югория» и президента ССТ?

– Совмещение должностей руководителя филиала ГСК «Югория» и президента Союза страховщиков Татарстана – это действительно серьезный управленческий вызов, требующий высокой организованности и профессионализма.

– Ваши пожелания членам Союза.

– От всей души хочу пожелать коллегам:

• Профессионального роста и новых достижений в страховом бизнесе;

• Успешного развития ваших компаний и увеличения клиентской базы;

• Крепкого здоровья и благополучия вам и вашим близким;

• Творческих успехов в разработке инновационных страховых продуктов;

• Конструктивного диалога и взаимопонимания в профессиональном сообществе.

Алла БЕЛЯЕВА

Торжественное мероприятие «Росгосстраха»

ТРИУМФ ЛУЧШИХ АГЕНТОВ

11 июня 2025 года Korston Club Hotel Kazan («Корстон») стал площадкой для чествования страховых агентов, преодолевших миллионный рубеж по сборам.

В живописной атмосфере бального зала «Корстона» состоялось торжественное мероприятие - «Клуб Лидеров 2024», организованное компанией «Росгосстрах» (РГС). В этот знаменательный день в рамках Клуба прошло чествование лучших страховых агентов Филиала компании в Республике Татарстан, продемонстрировавших выдающиеся результаты по итогам 2024 года в сегментах «имущества физических лиц» (ИФЛ) и «каско», преодолев миллионный рубеж по объему собранных средств.

На сегодняшний день филиал может гордиться внушительным числом своих лидеров – 340 агентов, достигших этого значимого статуса. Именно их упорный труд, профессионализм и преданность своему делу стали залогом успеха страховщика в Республике Татарстан.

С теплыми словами поздравления и глубокой благодарности к собравшимся обратился директор филиала в РТ Марат Рушанович Сафин. Он отметил неоценимый вклад каждого агента в развитие компании, подчеркнул важность их работы и пожелал дальнейших успехов в достижении новых высот.

Особую торжественность событию придало присутствие Юлии Анатольевны Шабановой, Члена Правления ПАО СК «Росгосстрах». Член Правления Юлия Анатольевна специально приехала из Москвы, чтобы лично поздравить победителей. В своей речи она выразила признательность всем агентам, пожелав им крепкого здоровья, неиссякаемой энергии и неуклонного увеличения числа клиентов.

Мероприятие прошло в атмосфере настоящего праздника. Яркие выступления артистов, зажигательные танцы и общая атмосфера радости и гордости создали незабываемый вечер для всех присутствующих.

«Клуб Лидеров 2024» стал не только площадкой для награждения лучших, но и мощным стимулом для дальнейшего развития и достижения новых профессиональных вершин всеми сотрудниками компании.

Лилия СМИРНОВА

XX КОНКУРС «Лучший риск-менеджмент в России-2025»

Приглашаем принять участие в конкурсе АРМ «Русское общество управления рисками» по номинации:

«Лучшее корпоративное решение в области риск-менеджмента для страховых компаний и страховых брокеров» (для страховых брокеров - применение инновационных подходов в практической работе)

К заявке прилагается работа с кратким описанием организации, описанием сущности решения, преимущества, новизны, результатов, эффективности решения, степени внедрения.

Подача заявки до 15 августа 2025 года (детали в QR-коде)

Заявки направляются в Оргкомитет по электронной почте sht@rrms.ru; vt@rrms.ru. Тел.+7 (916) 164-39-29

ЭТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

«Страховое мошенничество: урегулирование, безопасность, право» – новый спецкурс Алексея Алгазина

Совершенно новый, современный спецкурс по вопросам борьбы со страховым мошенничеством в различных видах страхования, по трем направлениям противодействия - урегулирование убытков, работа службы безопасности и судебная защита - разработала Ассоциация страховой безопасности. Автором спецкурса стал известный эксперт в области страховой безопасности, кандидат юридических наук Алексей Алгазин.

Как рассказывает сам автор, в этом новом спецкурсе для страховщиков впервые был обобщен опыт работы страховых компаний, правоохранительных и следственных органов, экспертов и юристов за последние 25 лет.

Данный спецкурс не похож на другие проекты – обучающие семинары, методические пособия и отдельные советы-публикации.

Спецкурс «СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО: УРЕГУЛИРОВАНИЕ, БЕЗОПАСНОСТЬ, ПРАВО» – это глобальный проект, который вместил в себя все самые современные успешные практики и эффективные кейсы по предотвращению, выявлению и доказыванию известных на сегодняшний день схем и способов страхового мошенничества.

Спецкурс также предусматривает развернутые решения по снижению уровня мошенничества на всех этапах бизнес-процессов в страховании по таким основным видам страхования, как: страхование ОСАГО и каско, имущественное страхование, страхование грузов, личное страхование, страхование всех видов ответственности.

Материалы, полученные на спецкурсе **«СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО: УРЕГУЛИРОВАНИЕ, БЕЗОПАСНОСТЬ, ПРАВО»**, предназначены для руководителей и сотрудников подразделений урегулирования убытков, служб (департаментов) безопасности (отделов расследования страховых случаев) и юристов страховых компаний.

Отличительной особенностью спецкурса является то, что по каждому из направлений и этапов противодействия мошенничеству предусмотрены реальные примеры работы служб безопасности, оперативных и следственных подразделений МВД, примеры судебных решений и приговоров.

Таким образом, данный спецкурс имеет исключительно практическую направленность и создан для внедрения в деятельность страховых компаний положительной практики противодействия страховому мошенничеству в условиях современных реалий.

Отдельно отметим еще одну специфическую черту спецкурса **«СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО: УРЕГУЛИРОВАНИЕ, БЕЗОПАСНОСТЬ, ПРАВО»** – это большое количество реальных экспертиз, с помощью которых удалось доказать конкретные схемы страхового мошенничества.

Данный спецкурс предназначен только для сотрудников страховых компаний, читается дистанционно, как веб-семинар. Кроме того, его можно приобрести в печатном и электронном виде, отправив заявку в АНО «Ассоциация страховой безопасности» по адресу:

ins.security@yandex.ru.

Игорь СОЛОВЬЕВ

НОВОСТИ

РНПК повышает защищенность российских предприятий от киберугроз

АО «Российская Национальная Перестраховочная Компания» (РНПК) укрепляет защиту ключевых объектов в России от современных киберугроз, расширяя покрытие по программе перестрахования имущества. Теперь в полис, наряду с огневыми рисками и другими опасностями, могут быть включены риски поломки оборудования и перерыва в производстве в результате киберинцидентов.

Российский страховой рынок предлагает специальные продукты, покрывающие косвенный ущерб при реализации киберрисков. Прямой ущерб покрывается имущественными программами страхования от огня и других опасностей, где объектом страхования является повреждение имущества в результате пожара или взрыва, в том числе вызванного киберриском.

До сегодняшнего дня в покрытие по имущественным страховым программам, предоставляемым страховым рынком, входили такие риски, как пожар, взрыв, повреждение водой и кража со взломом, в том числе произошедшие в результате кибератаки. При этом один из основных рисков, который грозит имуществу на промышленном предприятии при реализации киберрисков, – это поломка оборудования. Последующий перерыв в производстве может обернуться огромными потерями прибыли. На основании анализа текущей ситуации и растущих киберугроз в РНПК было принято решение о расширении перестраховочного покрытия.

«Программа перестрахования от киберрисков находится в фокусе нашего внимания в этом году неспроста. Мы видим, что количество преступлений в сфере информационной безопасности растет, они становятся все более серьезной угрозой для бизнеса, государства и общества. Характер киберпреступлений усложняется, появляются новые инструменты для кибервзломов и атак, – отмечает президент – председатель правления РНПК Наталья Карпова. – Благодаря постоянному диалогу с рынком мы выяснили, что имеющегося покрытия с учетом высоких рисков реализации киберугроз страхователям явно недостаточно, и пошли навстречу пожеланиям партнеров, улучшив нашу перестраховочную программу».

При работе с корпоративными клиентами РНПК уделяет большое внимание качеству риска, его контролируемости и возможности управления со стороны страхователя. Риски поломки оборудования при реализации киберрисков, а также последующего перерыва в производстве могут быть добавлены клиентом в договор и перестрахованы по результатам андеррайтинговой оценки РНПК.

МЕДИАЦИЯ СТРАХОВЫХ СПОРОВ

МИРИСЬ И БОЛЬШЕ НЕ СУДИСЬ

Окончание. Начало на 1-й стр.

ДЛЯ ЧЕГО РЕКОМЕНДУЮТ ПРОВОДИТЬ ПРОЦЕДУРУ МЕДИАЦИИ?

• **Экономия бюджета.** Если сумма спора носит существенный характер, то медиация может сэкономить судебные расходы.

• **Экономия времени.** В отличие от судебной процедуры проведение медиации может занять несколько дней или даже несколько часов.

• **Контроль решения.** Стороны контролируют процедуру медиации и сами принимают решение, которое будет положено в основу их договоренностей. Это отличает процедуру от судебной, где за стороны принимает решение суд, и не всегда предсказуемо. Медиация завершается заключением медиативного или мирового соглашения или, что характерно для страховых отношений, соглашения об урегулировании убытка, условия которого определяют стороны при поддержке медиатора.

• **Сохранение отношений, сохранение «лица».** Стороны могут сохранить бизнес или вернуться к новым сделкам позже, сохранить свою репутацию и взаимоотношения.

• **Гибкость процесса.** Стороны устанавливают сроки встреч, время и место проведения процедуры исходя из своей загрузки.

• **Конфиденциальность.** Информация, раскрытая в ходе медиации, не может быть раскрыта или передана иным лицам, не участвовавшим в процедуре.

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ПРОЦЕДУРУ МЕДИАЦИИ?

Для организации процедуры медиации в страховых спорах имеются два пути:

1. Включение в договор страхования медиативной оговорки – соглашения о применении процедуры медиации в случае возникновения спора на будущее.

2. Заключение соглашения о проведении процедуры медиации после возникновения спора.

Первый способ имеет следующие преимущества:

– до возникновения конфликта стороны больше доверяют друг другу;

– не испытывают негативных эмоций;

– при желании у сторон есть время обдуманно выбрать конкретный центр медиации, ознакомиться с правилами и тарифами.

Если же спор уже возник, то договориться о выборе медиации и выборе медиатора гораздо сложнее. Накал эмоций не всегда позволяет сторонам рационально смотреть на конфликт. Хотя и после возникновения спора возможность согласования медиативного пути решения конфликта есть, если стороны готовы разумно подойти к урегулированию.

МЕДИАБЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВОГО СПОРА

Страховые споры относятся к числу медиабельных споров. Законом допускается передавать такие споры в медиацию, поскольку они относятся к частным спорам и, как правило, не вовлекают публичные интересы. По шкале сложности конфликта выделяют (в порядке возрастания): конфликт за ресурсы, конфликт функций, ценностей, политические / религиозные конфликты, метаконфликты.

Страховые споры относятся к конфликтам за ресурсы, так как их объектом становится, как правило, имущество, имущественные интересы. Эти конфликты относятся к числу наиболее медиабельных споров.

Таким образом, перспективы урегулирования страховых споров путем медиации имеют положительный характер. Для того чтобы провести процедуру медиации, рекомендуется еще до заключения договора страхования выбрать и разработать для своей компании правила медиации, согласовать со страхователем медиацию как способ урегулирования споров на будущее, провести консультации по организации процедуры для будущих споров.

ПРИМЕРЫ ИЗ ПРАКТИКИ МЕДИАЦИИ

Один из ярких показательных примеров медиации привел медиатор Центра медиации Solis Сергей Филин, работающий в сфере банковского дела и кредитов. К медиатору обратились два партнера по бизнесу, один из которых дал другому в долг значительную сумму. Должник долгое время не мог погасить долг, и между партнерами начался конфликт. В ходе медиации медиатор задал сторонам конфликта вопрос о том, как они познакомились. Это вызвало позитивные воспоминания сторон о том, как они начинали бизнес. По итогам переговоров стороны не только договорились о погашении долга без процентов, но и долг был частично погашен незамедлительно после процедуры, а сама процедура закончилась торжественным ужином.

Часто конфликты сопровождаются нерациональными ожиданиями сторон друг от друга, недоверием. Профессиональное недоверие к страхователям складывается у страховщиков в силу характера их деятельности и частого негативного опыта взаимодействия со страховыми мошенниками. Переговоры помогают снять профессиональные искажения информации и обсудить в доверительном ключе доказательства добросовестного поведения страхователя при урегулировании страхового случая. Показательно дело, где в ходе переговоров стороны смогли обсудить расходы на ремонт морского судна по результатам аварии и прийти к соглашению о покрытии этих расходов после отказа страховщика.

Нередко страхователи не вполне понимают объем покрытия полиса и воспринимают обязательства страховщика не как услугу с определенной страховой суммой за определенную страховую премию, что рождает завышенные ожидания от страховой выплаты.

Участие профессионала помогает верно расставить акценты, задать правильные вопросы и сформировать реалистичный коридор для переговоров.

Опыт урегулирования страховых споров медиаторов Центра медиации Solis показывает, что участие профессионального посредника может не только помочь урегулировать спор, но и найти для страховщика и страхователя новые точки сотрудничества.

Например, в ходе урегулирования убытка по страхованию имущества после пожара страховщик и страхователь предметно обсудили дополнительную программу страхования ответственности, а также после того, как страховщик согласовал выплату по страхованию имущества, перевел к нему программу ДМС сотрудников.

При урегулировании убытка от залива офисного центра по договору страхования ответственности с пострадавшими в результате аварии у страхователя один из пострадавших принял решение застраховать свои риски у страховщика ответственности собственника центра, поскольку «наконец увидел, как должно работать страхование», а помогла этому медиация.

Мы продолжим разговор о медиации в следующем номере.

ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ

НАВС

РЕЗЕРВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ

Слово президенту Национальной ассоциации обществ взаимного страхования (НАВС) Игорю ЖУКУ.

Текущие проблемы страхователя, с моей точки зрения, связаны не только с классическими «дураки-дороги», но и с умением описать риски предприятия и ими управлять. Конечно, управление рисками не всегда связано только с организацией страховой защиты. Из-за значительных изменений во внешней среде сейчас надо актуализировать все возможности страхователя по страхованию своих интересов.

Для начала надо отметить, что страховщики сегодня находятся в хорошем финансовом положении. Совокупная чистая прибыль страхового сектора, по оценке НКР, в 2024 году достигла 463 млрд руб., что на 53% выше результатов предыдущего года. Прошлогодний рост прибыли стал самым заметным за десятилетие, а за последние два года повышение составило более 160%. Конечно, структура прибыли изменилась в прошлом году, большая часть финансового результата зависела от инвестиционной политики страховщика, умения управлять активами. После перехода с 1 января 2025 года на новый стандарт МСФО 17 также возможно увеличение прибыли. Актуарные модели, повышенная чувствительность к срокам действия договоров, оценки будущих обязательств добавят головной боли финансистам, сделают финансовые показатели более прозрачными для надзора. А теперь зададим неудобный вопрос: что это дает страхователю? У страховщиков эффективное развитие, а у страхователя?

Снижение тарифов, расширение покрытия, упрощение выплатной политики?

И это неполный перечень возможных преимуществ для страхователя. Однако по всем пунктам ответ «НЕТ»!

За последние три года тарифы по корпоративному страхованию растут, условия страхования становятся более жесткими, выплаты проводятся годами… Конечно, отсутствие международного перестрахования, монопольное положение РНПК, санкционный режим объективны и не помогают страхователю. Нельзя не сказать и об общем невысоком уровне доверия к страховой компании («все равно не получишь адекватного возмещения», «без суда не обойтись» и т. п.). Итогом такой ситуации может быть отказ от страхования!

Выход из такой ситуации есть – расширить участие страхователя в управлении рисками, в страховой защите! Многие негативные моменты можно преодолеть, если рассмотреть и применить механизм некоммерческого страхования при организации страховой защиты. Интерес страхователя должен стать основным фактором при дальнейшем развитии страхования. Общества взаимного страхования (ОВС) имеют ряд неоспоримых преимуществ, основным из которых является возможность накопления резервов в безубыточные годы с последующим снижением тарифов и увеличением объема выплат. При организации страховой защиты в формате ОВС весь размер страховой премии расходуется на ведение дела, страховые выплаты, нет оплаты интересов посредников, получения прибыли акционерами страховых компаний.

Мировой, да и возрождающийся российский опыт взаимного страхования должен рассматриваться при выборе варианта страховой защиты. И это не только связано с ценой страхования. Крупные корпорации хотят страховать ущерб после прилетов БПЛА, ждут оперативных выплат, причем такие желания вполне обоснованны. Почему же при всей очевидности преимуществ ОВС прогресс взаимного страхования в РОССИИ мал? Успешное развитие ОВС связано не только с наличием, а чаще всего с отсутствием информации о взаимном страховании, но и с преодолением инерции подходов к обеспечению страховой защитой предприятий, с неумением, а иногда и с нежеланием работать на многолетнюю перспективу. Очень часто обсуждение перспектив ОВС проходит без вовлечения лиц, принимающих решения на предприятиях, тогда как взаимное страхование является прежде всего инструментом экономической политики собственника.

Очень образно управление рисками через страхование описал более ста лет назад писатель, журналист Амброз Гвиннет Бирс: «Страхование – остроумная современная азартная игра, в которой игроку позволяют потешиться приятной надеждой, что он может обыграть банкомета».

Правила может и должен устанавливать потребитель-страхователь.

Конечно, если вместо делегирования управления рисками внешней структуре – коммерческому страховщику вовлекаться в организацию своей страховой защиты, то потребуется создание собственной компетенции по страхованию, а это и сотрудник, и бюджет, и проведение порой утомительных внутренних преобразований, мероприятий. Но если вы посмотрите статистику в размере взносы-выплаты за последние 7-10 лет по предприятию, то увидите ощутимые основания задуматься о взаимном страховании. Рельефно преимущества взаимного страхования проявляются при работе ОВС с использованием бюджетных средств. При имеющемся уровне убыточности можно однозначно говорить, что государственные корпорации, холдинги при организации ОВС смогут накапливать значительные резервные фонды либо уменьшать размер страховой премии.

Очень многих «специалистов» по взаимному страхованию волнуют вопросы обеспечения финансовой устойчивости ОВС, особенно в первые годы работы, когда еще не накоплены соответствующие резервы. Впрочем, ответы давно известны, это такой же набор, как и для любого страховщика: качественные андеррайтинг, экспертиза, управление активами, инвестиционная политика и т. д. Для обеспечения финансовой устойчивости ОВС можно использовать: целевые добровольные взносы участников ОВС, гарантии отдельных членов, рассрочку выплаты страхового возмещения, перестрахование, дополнительные взносы участников ОВС (субсидиарная ответственность), др.

Надо быть честным и признать, что сейчас участники ОВС не готовы к полноценной субсидиарной ответственности, а практика использования гарантий уже получила в России положительное подтверждение на примере взаимного страхования, организованного в Госкорпорации «Ростех».

К сожалению, принятие поправок в 286-ФЗ, привлекшее внимание к теме взаимного страхования, не даст импульса к развитию ОВС. Банк России настроен на жесткую унификацию регулирования и надзора всех страховщиков, что может привести к выхолащиванию для потребителя преимуществ взаимного страхования.

Национальная ассоциация обществ взаимного страхования (НАВС) считает, что необходимо изменить подход к развитию ОВС, выделив взаимное страхование в отдельную «субъектность» со своим регулированием и надзором. Для начала НАВС ждет активного обсуждения своих предложений, можно разделить бизнес в ОВС по критериям «внутренний» и «внешний».

«Внутренние» ОВС, когда обязательства ОВС только перед своими членами, должны регулироваться особым способом, а «внешние», когда есть обязательства ОВС перед неопределенным кругом лиц, например страхование ответственности туроператоров, в регулировании и надзоре могут быть приближены к коммерческим страховщикам.

НАВС активно предлагает широкое применение ОВС, готовит различные предложения, модели по созданию и функционированию некоммерческих страховщиков.

Взаимное страхование будет эффективнее развиваться при вовлечении министерств, Банка России, других государственных органов и в популяризацию ОВС, и в проработку вариантов страховой защиты на базе взаимного страхования. Уже сейчас ОВС страхуют имущество госпредприятий, ответственность судовладельцев, грузоотправителей, имущественные риски. Взаимное страхование – хороший резерв по управлению рисками предприятий.

ФОРУМ

Евгения Якунина: «InsurtechDay 2025 – точка концентрации знаний и опыта»

24 и 25 июля в Москве состоялся Всероссийский форум «InsurtechDay 2025: цифровые технологии и инновации на российском страховом рынке». Мероприятие объединило на одной площадке топ-менеджмент страховых компаний, руководителей, отвечающих за цифровизацию и клиентский сервис, а также других профессионалов. Общее число участников превысило 200 человек.

Организаторами форума выступили Агентство страховых новостей, ИД «Регламент», Финансовый университет при Правительстве РФ и аналитический центр «БизнесДром». В форуме приняли участие 40 спикеров – представители ЦБ РФ, НСИС, ВСС, «Ингосстраха», «Росгосстраха», «Ozon Страхования», страхового направления «Яндекса», Группы «Зетта Страхование» и других компаний.

Одним из информационных партнеров выступило РНИАИ «Страховая газета new».

«Тема цифровых технологий и инноваций на сегодняшний день актуальна в страховом бизнесе, – подвела итоги мероприятия генеральный директор компании-организатора "– ИД «Регламент" – Евгения Якунина. – Получился плодотворный нетворкинг, было много новых знакомств. Как итог: InsurtechDay 2025 – это точка концентрации знаний и опыта».

Заместитель руководителя Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России Елена Ненахова рассказала о мониторинге дистанционных каналов и маркетплейсов по продаже финансовых и страховых услуг.

Она напомнила, что с 1 сентября 2025 г. вступают в силу поправки в закон «О защите прав потребителей». Согласно этим поправкам в любом продукте теперь будет запрещено автоматически выражать согласие потребителей на оформление дополнительных услуг.

Говоря о мониторинге ситуации с продажей е-ОСАГО, госпожа Ненахова заметила, что на маркетплейсах не всегда можно купить полисы на такую технику, как мотоциклы, грузовики, автобусы. Также не всегда получается выбрать более короткий срок страхования. «Мы обсуждаем эти моменты с участниками рынка, видим, что они готовы идти навстречу и устранять все вот эти не совсем добросовестные практики», – заявила Елена Ненахова.

Страховщики жизни инициируют упрощение порядка

выплат для наследников банковских заемщиков в случае реализации в отношении заемщиков риска «уход из жизни», сообщил вице-президент ВСС Глеб Яковлев.

По его словам, существующий порядок получения выплат родственниками в подобных ситуациях делает недоступными усовершенствования цифровизации, несет риски отказов в выплате.

Как уточнил Глеб Яковлев, смысл предложений ВСС и страховщиков жизни – доверить сбор документов и оформление выплаты по риску «смерть заемщика» самим страховщикам. Но для этого у них должны быть полномочия в получении ответов профильных госведомств по соответствующим запросам. Пока наладить такой обмен информацией с госведомствами в должной мере не получается.

Другая трудность, к примеру, в ипотечном страховании заемщика, связана с практикой оформления банковской анкеты о состоянии здоровья со слов застрахованного при заключении договора страхования в рамках ипотеки.

На форуме обсудили работу маркетплейсов. Руководитель «Ozon Страхования» Денис Гаврилов, назвав e-com «очень особенной историей», высказал мнение, что создавать страховые продукты, которые подходят клиентскому запросу и клиентским болям, – «это тоже особое искусство».

«Мы прикладываем очень много сил в этом направлении, – признался он. – Потому что, например, создание страхового продукта для продавца на маркетплейсе или для управляющего ПВЗ, к сожалению, требует очень глубокого погружения в бизнес-процессы, в подходы».

Генеральный директор Группы «Зетта Страхование» Игорь Фатьянов напомнил, что тема маркетплейсов не нова, что ею страховщики занимались с момента становления страхового рынка.

Он назвал маркетплейсы «самой мощной, самой динамичной волной по клиентскому охвату».

Генеральный директор НСИС Николай Галушин призвал «Яндекс», Ozon и другие маркетплейсы открывать свои страховые лицензии. «Все экосистемы должны создать своего страховщика», – уверен Галушин.

На форуме обсудили внедрение цифровых помощников в страховании жизни. Генеральный директор Everia Life Евгений Щекланов посетовал на то, что страхование жизни – это практика, которая «продается, а не покупается».

«Клиент не встает с утра с мыслью о том, что пора бы застраховать свою жизнь, пора бы защитить свое здоровье, – рассуждает Евгений Щекланов. – Это долгий процесс выявления потребности, формирования этой потребности и постановки продукта под эту потребность».

Рассказывая об AI в страховании жизни, Евгений Щекланов заявил, что самое главное – это разница в ожидании между страховщиками и клиентами. «Если клиенты ждут индивидуального подхода, тарификации, какого-то конструктора, когда ты под себя можешь собрать продукт индивидуальный, то страховщики ждут лучшей защиты информации, лучшей защищенности», – пояснил он.

Директор департамента искусственного интеллекта и развития отношений с клиентами «Ингосстраха» Сергей Багно отметил позитивный результат применения ИИ-инструментов в ключевых бизнес-процессах страховой компании: андеррайтинге и тарификации, коммуникации с клиентами, а также в урегулировании убытков.

Материал предоставлен организаторами форума.

Печатается в сокращении.

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ ПРЕОДОЛЕН

Рекордные сборы страховых взносов, смена драйверов роста, сокращение доли страхования жизни, сбалансированный портфель и устойчивое развитие - таковы краткие итоги 2024 года для страхового рынка Республики Беларусь.

Темп роста страховых взносов по сравнению с прошлым отчетным годом составил 118,1%, общий объем сборов – 2 617,0 млн BYN. Цифра значительная, но страховые организации анализируют и ее эквивалент в долларах США. И тут можно отметить беспрецедентную сумму, исторический максимум – наконец был преодолен рубеж в 800 млн долл. США. Таким образом, начиная с «ковидного» 2020 года страховщикам удалось поднять планку страховых взносов на 186,3 млн долл. США по средневзвешенному курсу Национального банка Республики Беларусь, или 30,0%.

Увеличение страховых премий обусловлено позитивными тенденциями в экономике в целом, поскольку страхование сопряжено со всеми ее отраслями. Так, прирост банковских вкладов в 2024 году составил 35,0%, прирост сумм по новым лизинговым договорам – 48,7%, общего объема промышленного производства – 5,2%, а количество реализованных автомобилей выросло более чем в 2,2 раза. Такая динамика стала благоприятным фоном и для развития страхового рынка.

По уровню проникновения страхования в экономику страны, рассчитываемому как соотношение страховых взносов к ВВП, тоже зафиксирован рекорд в рамках пятилетки – 1,06%. Этот показатель является одним из ключевых индикаторов отрасли и стабильно колеблется около 1,0%.

В отличие от наших коллег из России, где прирост рынка составил 62,8%, а отношение премий к ВВП достигло 1,9%, национальному страховому рынку есть к чему стремиться.

С 242,0 BYN до 287,3 BYN выросла и сумма взносов, приходящихся на душу населения.

Драйверами роста по итогам года стали страхование от несчастных случаев кредитополучателей (+168,4%), комплексное страхование туристов, авиапассажиров (+144,4%), страхование дополнительной накопительной пенсии (+94,2%). Отрицательная динамика наблюдалась по страхованию от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу (-6,7%). Эксперты утверждают, что такое сокращение связано с меньшим количеством заключенных «длинных» договоров, которые некоторое время активно покупали релоцируемые в другие страны ИТ-специалисты.

Общее количество заключенных за 2024 год договоров страхования составило 10 927,4 тыс. – на 285,6 тыс. договоров (или 2,7%) больше, чем за 2023 год. Такое изменение в отчетном году произошло за счет роста количества договоров добровольного страхования на 6,7%, по обязательному страхованию наблюдалось небольшое сокращение (на 0,3%).

Наибольшая доля страховых

взносов сохраняется за страховщиками с государственной формой собственности. Такая тенденция наблюдается уже на протяжении довольно длительного периода. Основной объем страхового бизнеса (80,2%) был сосредоточен в 5 страховых организациях (государственных и с долей государства), занимающих лидирующие позиции по объемам начисленных страховых взносов.

В сегменте страховых организаций по страхованию, не относящемуся к страхованию жизни, доля государственных страховщиков постепенно растет с 60,1% в 2020 году до 64,5% в 2024 году. В целом изменение в течение анализируемого периода проходило пропорционально между страховщиками различных организационно-правовых форм.

В структуре взносов по добровольному страхованию 52,2% приходится на имущественное страхование, 39,7% – на личное страхование, остальные 8,1% практически пропорционально разделяют комплексное страхование и страхование ответственности. В сборах по обязательному страхованию превалирующую долю занимают личное (50,7%) и страхование ответственности (44,3%).

Одним из важных показателей, характеризующих страховой рынок с точки зрения потребителя, является сумма выплаченного страхового возмещения (обеспечения). По итогам года эта величина выросла на 15,9% и составила 1 511,0 млн BYN, при этом доля выплат по страхованию жизни – 84,5%, не-жизни – 15,5%.

Таким образом, две синусоиды, отражающие изменение темпов роста взносов и выплат, после успешного 2023 года, когда взносы росли быстрее выплат, вновь имеют тенденцию к схождению.

При этом уровень выплат (соотношение выплат к взносам) стабильно сокращается в последние 2 года: с 67,1% в 2022 году до 57,7% в 2024 году.

Рост поступлений страховых взносов через банки вызывает позитивные ожидания и на перспективу. В 2024 году по этому каналу было получено 93,9 млн BYN, в то время как в 2020 году эта сумма составляла 60,4 млн BYN. На добровольное страхование приходится около 94,0% поступлений, обязательное – 6,0%. Удельный вес сегмента банкострахования в общем объеме страховых взносов составил 3,6%. Через банки потребителем чаще всего покупались полисы добровольного страхования имущества граждан (27,7%), прочих видов личного страхования (17,8%) и жизни (17,4%).

Общее количество заключенных в электронном виде договоров страхования за 2024 год, по данным страховых организаций, составило 328 908 единиц, сумма страховых взносов – 31,8 млн BYN. При этом наблюдается постепенное наращивание доли взносов по добровольному страхованию. Так, если в 2020 году на виды обязательного страхования приходилось 73,5% страховых взносов, добровольного – 26,5%, то по результатам 2024 года структура онлайн-сегмента стала более однородной: удельный вес обязательного и добровольного страхования составил 48,7% и 51,3% соответственно.

В сравнении с 2023 годом взносы по электронным договорам выросли в 1,5 раза, по сравнению с 2020 годом – в 6,5 раза. Такая тенденция говорит о росте доверия потребителя к электронным страховым услугам как результате активной работы страхового рынка по повышению финансовой грамотности населения, а также расширения перечня предлагаемых страховых продуктов, реализуемых онлайн через сайты страховщиков, а также мобильные приложения.

Доля договоров страхования, заключаемых в электронном виде, в общем количестве договоров составила рекордные 3,0% при плановом показателе 2,5%.

В структуре взносов по договорам добровольного страхования, заключенным посредством сети интернет, наибольший удельный вес занимают виды страхования, относящиеся к страхованию жизни (23,6%). На втором месте с дебютом в сегменте – страхование наземных транспортных средств с долей 5,8%, тройку лидеров замыкает страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу (4,1%). Любопытно отметить, что уровень выплат по договорам, заключенным онлайн, довольно существенно ниже уровня выплат в целом по рынку – 35,5%, при этом значение этого показателя по обязательному и добровольному страхованию существенно отличаются: 64,0% и 8,4% соответственно.

В сегменте страхования жизни отмечается рост взносов с 255,1 млн BYN до 281,5 млн BYN (+10,4%). Однако доля страхования жизни в общем объеме страховых премий начала сокращаться с 2023 года – тогда падение составило 1,5 п.п. В 2024 году некогда локомотив отрасли еще заметнее сбавил ход – удельный вес «жизни» сократился до 10,8%. Примерно такой же уровень показателя был зафиксирован только в 2018 году.

Число застрахованных лиц за год выросло на 6,0% – до 383 967 человек, но такое увеличение достигнуто за счет добровольного страхования дополнительной накопительной пенсии (ДНПС).

Относительно 2023 года на 19,1% выросла и сумма страховых выплат в целом по видам страхования, относящимся к страхованию жизни. Более 63,0% выплат приходится на юридические лица.

На фоне скачка продаж новых автомобилей добровольное страхование наземных транспортных средств стало одной из точек роста отчетного года. Сегмент физических лиц вырос на 32,4%, юридических лиц – на 25,3%. Доля автокаско во взносах в целом по рынку занимает 19%, по добровольному страхованию – около 29%.

Помимо количественного роста, важно отметить и качественное улучшение портфеля по данному виду страхования. Так, уровень выплат по договорам автокаско, заключенным с физлицами, составил 51,1% и стал самым низким за последние 10 лет.

В 2024 году отмечался взрывной спрос на электромобили и последовательные гибриды: объем продаж в сравнении с 2023 годом вырос на 752% – с 422 до 3 641 проданной машины. Количество договоров страхования электромобилей по итогам года выросло более чем в 4,3 раза. По прогнозным цифрам, к 2031 году по дорогам нашей страны будет ездить порядка 250-300 тысяч электромобилей, а значит, вырастет и потенциальное страховое поле в сегменте автокаско.

Евгения ШАНИНА,
исполнительный директор
Белорусской ассоциации
страховщиков (БАС)

КАЗАХСТАН

РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Председатель Ассоциации страховщиков Казахстана Виталий ВЕРЕВКИН ответил на вопросы редакции о деятельности страховых компаний республики в 2024 году.

– Виталий Викторович, как страховщики Казахстана сработали в прошлом году? Насколько удовлетворительными для рынка стали показатели по страховым сборам и выплатам?

– Страховой рынок Казахстана сравнительно небольшой. На нем работают 24 страховые компании, 15 из которых – по общему страхованию, 9 – в сфере страхования жизни. Компании по общему страхованию работают по трем видам: добровольное, личное, добровольное имущественное и обязательное и по девяти направлениям обязательного страхования. Компании по страхованию жизни преимущественно работают с добровольным личным страхованием, а обязательное страхование у них включает в себя только страхование туристов и страхование работников от несчастных случаев.

Страховой рынок Казахстана в 2024 году показал уверенный рост премий как в разрезе юридических, так и физических лиц. Драйвером роста являлось добровольное страхование автокаско и личное – от несчастного случая, которые составили более 50% всех собранных премий в 2024 году.

Серьезный рост наблюдался по обязательному страхованию граждан, выезжающих на отдых за рубеж, а также по страхованию жизни.

В целом количество договоров страхования физических лиц, в том числе обязательного страхования (ОС) туристов, в Казахстане за прошлый год увеличилось на 38%, до 18 млн договоров, – на 13,5% больше, чем за 2023-й.

Также хочется отметить, что количество договоров по страхованию жизни превысило 3 млн, в среднем в месяц заключается 301 тыс. договоров.

Объем страховых выплат по договорам физических лиц (в том числе обязательное страхование туристов) за прошлый год составил 132,2 млрд тг – на 41,6% больше, чем за 2023 год, при этом количество страховых случаев сократилось на 2,5% – до 129,5 тыс.

Хочется отметить, что с октября 2024 года в Казахстане внедрено обязательное страхование профессиональной ответственности медицинского работника за вред, причиненный жизни и здоровью пациента. Оно осуществляется единым страховым пулом, а управление – страховым брокером. Все бизнес-процессы по заключению договоров, администрированию распределения страховых премий и урегулированию страховых случаев полностью автоматизированы и происходят в режиме онлайн. И мы надеемся, что это станет еще одной точкой роста страхового рынка Казахстана.

– Как известно, в Казахстане внедрен европротокол. Расскажите об этом подробнее.

– Да. Упрощенный порядок возмещения ущерба при незначительных ДТП без вызова дорожной полиции и решения суда – европротокол вступил у нас в силу в 2024 году.

Для того чтобы воспользоваться данной системой, необходимо:

- присутствие двух участников ДТП;
- отсутствие вреда для жизни и здоровья людей;
- у участников не должно быть разногласий о том, кто является виновником ДТП, а кто – пострадавшим;
- оба должны быть согласны, что ущерб не превышает 100 МРП (или 369,2 тыс. тг).

С начала года по европротоколу было урегулировано почти 6 тыс. страховых случаев, что составляет 10% от общего количества страховых случаев. Средний размер страховой выплаты варьировался от 175,6 тыс. до 204,7 тыс. тг, а скорость урегулирования – от 8 до 17 дней.

Процедура упрощенного порядка осуществляется исключительно в цифровом формате. На сегодняшний день в Казахстане существуют два приложения, с помощью которых можно оформить дорожное происшествие: это приложение Фонда гарантирования страховых выплат EUROPROTOKOL и приложение dtp.kz.

– Какие шаги предпринимаются в настоящий момент для развития страхового сектора в Казахстане и какие реализуются реформы?

– 23 января и 3 марта 2024 года в Алматы произошли довольно ощутимые землетрясения 5,1 и 5,2 балла. Позднее, весной, Казахстан подвергся крупнейшим за 80 лет паводкам, которые длились почти два месяца и привели к серьезным разрушениям и большому финансовому ущербу. Цепь этих событий вызвала серьезные обсуждения в обществе.

В связи с этим президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поручил разработать систему обязательного страхования жилья от катастрофических рисков. Сейчас идет активная работа по исследованию различных моделей страхования и их адаптации к условиям Республики Казахстан.

В настоящий момент страховой рынок в рамках официально созданных рабочих групп активно совершенствует обязательное страхование ответственности автовладельцев. Данный вид страховой защиты в Казахстане существует 26 лет, но, к сожалению, драйвером развития страхования среди физических лиц он не стал. Основными проблемами являются низкие лимиты по выплатам, неудобный и громоздкий формат заключения и действия договоров, жестко закрепленные тарифы без возможности индивидуализации, активная деятельность автоюристов, постоянный рост убыточности и другие факторы. Поэтому мы планируем реформировать данный продукт и посмотреть на реформы с точки зрения того, что данный класс страхования должен быть прежде всего продуктом, востребованным в обществе и интересным страховщикам, а самое главное – выполняющим компенсаторную функцию. Основные изменения будут в части лимитов выплат. Их планируют увеличить в 2,5 раза. Например, по гибели ТС лимит планируется изменить с 2 000 МРП до 5 000 МРП. Разница существенная. Также мы планируем внедрить договоры расширенного действия, которые будут действовать в отношении не конкретного автомобиля, а в отношении категории автомобиля, и вид договора, который будет заключаться собственником авто и действовать в отношении неограниченного круга лиц, и многое другое.

Работаем над внедрением новых продуктов: в отрасли страхования жизни. Это Государственная образовательная система, в рамках которой государство предоставляет стартовый накопительный капитал ребенку для накопления средств на послешкольное образование, и обсуждается внедрение страховой защиты от несчастного случая учащихся школ.

– Каковы основные ожидания от страхового рынка за 2025 год и Ваши прогнозы?

– С уверенностью могу сказать, что рынок будет расти количественно и качественно. Продолжат развитие инфраструктурные институты рынка, влияющие на рынок в целом. Положительным примером здесь является АО «Государственное кредитное бюро», которое является оператором единой статистической базы по страхованию, активно ведет работу по противодействию мошенничеству, внедрению скоринговых моделей, выпускает страховые дайджесты и аналитику.

Мы видим большой запрос общества на страховые продукты. Однозначно будет развиваться вмененное страхование, катализатором которого является опыт создания единого пула, управляемого брокером. Также мы ожидаем результата по внедрению обязательного страхования недвижимого имущества и реновации ОСАГО как основного розничного продукта, который будет драйвером страхования для всех казахстанцев.

Записала
Алевтина СОРОКИНА

РОССИЯ

За 2024 год страховщики выплатили рекордный объем дивидендов – 176 млрд руб., который превысил показатель предшествующего года в полтора раза

Рейтинговое агентство НКР отмечает, что это рекордный показатель как минимум с 2020 года.

При этом большинство среди крупнейших компаний по выплатам дивидендов составили страховщики, входящие в банковские группы. В частности, лидером по объему выплат стала компания «Т-страхование», выплатившая 40,8 млрд руб.

Компания «Сбербанк страхование жизни» заняла второе место (30,2 млрд руб.).

«Совкомбанк Страхование» – третье (22 млрд руб.).

По итогам 2024 года чистая прибыль страховщиков выросла в полтора раза и достигла 463 млрд руб.

Примечательно, что если ранее лидерство по прибыли удерживали страховщики, ориентированные на розничные продажи и накопительное страхование, то в 2024 году на первое место вышла дочерняя компания ЦБ – Российская национальная перестраховочная компания (РНПК) – 59,2 млрд руб.

В 2025 году эксперты ожидают дальнейшего роста чистой прибыли в секторе, однако меньшими темпами.

По оценке управляющего директора группы рейтингов страховых компаний НКР Евгения Шарапова, в текущем году прибыль страховой отрасли превысит 600 млрд руб.

Высокие темпы роста предшествующего года повторены не будут в связи с замедлением сегмента страхования жизни на фоне отсутствия налоговых льгот и наметившихся ожиданий по снижению ключевой ставки ЦБ, считает управляющий директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Алексей Янин.

ВСС

УЗБЕКИСТАН

РЕЙТИНГИ СТРАХОВЩИКОВ «ЭКСПЕРТ РА» ПРИЗНАНЫ РЕГУЛЯТОРОМ УЗБЕКИСТАНА

Приказом директора Национального агентства перспективных проектов Республики Узбекистан (НАПП) № 06 от 28 мая 2025 года внесены изменения и дополнения в Положение о платёжеспособности страховщиков и перестраховщиков (рег. № 1806-6 от 23 июня 2025 года).

Согласно внесенным изменениям, страховщики Узбекистана могут перестраховывать риски в иностранных страховых организациях с рейтингом не ниже «BB+» по классификации рейтингового агентства «Эксперт РА».

По сообщению НАПП, принятые изменения обеспечат стабильное развитие национального страхового рынка Узбекистана и своевременное исполнение перестраховщиками взятых на себя обязательств.

«Россия активно развивает экономическую интеграцию и сотрудничество с соседними странами, в первую очередь ЕАЭС, ШОС. Признание российских рейтингов упростит доступ к финансированию для совместных проектов, снизит транзакционные издержки и усилит доверие инвесторов. Использование российских рейтингов способствует снижению расчетов в недружественных валютах и укреплению национальных валют в торговле между государствами — участниками международных экономических объединений», – заявил Николай Иванов, заместитель генерального директора «Эксперт РА».

Признание в регуляторном поле стран ближнего зарубежья рейтингов, присваиваемых агентством «Эксперт РА» обеспечит поддержку российских инвестиций, а также облегчит выход российских компаний и банков на зарубежные рынки и будет способствовать привлечению инвестиций из России.

Совместное использование рейтинговых методик может способствовать развитию собственных финансовых институтов, гармонизации регулирования и созданию единых стандартов в рамках ЕАЭС и других интеграционных объединений.

raexpert.ru

Печатается
в сокращении

КЫРГЫЗСТАН

ОАО «Кыргыз почтасы» запустило новый сервис

Теперь ОСАГО можно оформить во всех почтовых отделениях республики. ОАО «Кыргыз почтасы» запустило услугу оформления полиса ОСАГО во всех почтовых отделениях Кыргызстана.

С 1 июля 2025 года за отсутствие обязательной страховки автогражданской ответственности планировали штрафовать. Однако гражданам Кыргызстана предоставлено дополнительное время до 1 сентября для оформления полиса ОСАГО. Госоператор почтовой связи призывает автовладельцев оформить полис заранее и воспользоваться сервисом в ближайшем отделении.

При этом Кыргызская ассоциация страховщиков напомнила, что штраф составит 3 тысячи сомов за управление автомобилем без действующего полиса.

Сейчас полис можно оформить в более чем 800 отделениях по всей республике. Кроме ОСАГО доступны услуги страхования жизни и недвижимости.

«Кыргыз почтасы» продолжает расширять доступ к социальным и востребованным услугам для жителей страны.

Кроме того, ОСАГО теперь можно передавать при переоформлении машины. В правилах обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспортных средств пункт 23 изменен и теперь, в случае смены собственника автотранспортного средства в период действия договора страхования, новый собственник вправе обратиться к страховщику и переоформить договор страхования на свое имя.

Чынгыз КЕРИМБЕКОВ
Economist.kg

АГРОСТРАХОВАНИЕ

ДЕНЬ ПОЛЯ - 2025

ВЫСТАВКА ДОСТИЖЕНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АПК

С 3 по 5 июля в Среднеахтубинском районе Волгоградской области прошла масштабная выставка достижений агропромышленного комплекса под открытым небом «Всероссийский день поля - 2025», организованная Минсельхозом России.
РНИАИ «Страховая газета new» выступило информационным партнером мероприятия.

За три дня выставку посетили более 85 тысяч человек. На территории более 70 гектаров были представлены новинки сельскохозяйственной техники и оборудования, средства защиты растений и удобрения, лучшие сорта и гибриды сельхозкультур и многое другое. Всего в экспозиции участвовало около 300 единиц техники. Традиционно были предусмотрены насыщенная деловая, демонстрационная и развлекательная программы.

В ходе осмотра экспозиции министр сельского хозяйства Оксана Лут ознакомилась с демонстрационными посевами, новейшими моделями сельхозтехники и другими современными решениями для АПК. Также глава Минсельхоза осмотрела зону «Я в Агро», посвященную аграрному образованию, где юные посетители знакомились с теорией и практикой сельского хозяйства с использованием передовых технологий и современного оборудования.

В рамках деловой программы 4 июля Департамент экономики Минсельхоза России, Национальный союз агростраховщиков и СК «РСХБ-Страхование» провели круглый стол по вопросам развития агрострахования с господдержкой.

Минсельхоз России и Национальный союз агростраховщиков рассказали, что в системе агрострахования готовятся изменения, при этом приоритетами ее развития остаются обеспечение охвата АПК и повышение эффективности агрострахования.

Участников мероприятия приветствовала первый замминистра сельского хозяйства РФ Елена Фастова, выступившая с докладом о задачах министерства и страхового сообщества по развитию страховой защиты АПК. Она отметила, что Минсельхоз повышает объемы субсидирования – на текущий год запланированы субсидии в размере 6,8 млрд рублей – и вместе с тем выступает за то, чтобы страхование было доступным для сельхозпроизводителей, а также подчеркнула задачу дальнейшего повышения эффективности.

«Максимально возможное упрощение процедур страхования для агрария – это приоритет развития системы агрострахования», – указал президент НСА Корней Биждов в своем выступлении на круглом столе. Он выделил в качестве основных тенденций завершение процесса вовлечения в систему агрострахования с господдержкой всех субъектов РФ, кроме Крайнего Севера, активизацию охвата основных подотраслей АПК и усиление роли агрострахования как главной финансовой поддержки АПК при ЧС. В 2024 г. география сельхозстрахования охватила практически всю РФ: страховые договоры заключены в 79 регионах, из них с господдержкой – в 78. В том числе риски растениеводства страховались в 73 регионах, при этом было застраховано почти 20% сельхозплощадей и 47% поголовья. Ориентир на 2030 г. – расширить охват страховой защитой до 30% посевов и 60% поголовья», – напомнил Корней Биждов.

Докладчики подробно остановились на нововведениях: вступающих в силу с 1 сентября изменениях в ФЗ № 260-ФЗ, которыми предусмотрено снижение максимального размера франшизы с 50 до 30% от страховой суммы, а также дополнение перечня страховых событий при страховании поголовья новыми рисками.

Планируется также завершить согласование разработанных НСА изменений в Правила страхования по «мультирисковой» программе. На них подробно остановился и Корней Биждов. Основные нововведения – это перечисление 50% страховой выплаты до сдачи 29-СХ и возможность подтверждения некоторых явлений без справки Росгидромета. Также НСА начал подготовку к планируемому в перспективе технологическому переходу процессов агрострахования в цифровой формат.

Корней Биждов указал, что страховые выплаты за 2024 г. и 5 месяцев 2025 г. достигли 13,9 млрд рублей, из которых 9,9 млрд перечислено по договорам с господдержкой.

Генеральный директор «РСХБ-Страхование», член правления НСА Сергей Простатин сообщил, что уже стартовало урегулирование застрахованных убытков текущего года – выплаты по ЧС компания начала в Ростовской области. Он призвал аграриев обращать внимание на необходимость страхования рисков весенних возвратных заморозков.

На круглом столе был подробно представлен и опыт регионов: от Волгоградской области, которая в 2024 году пострадала от заморозков, выступил председатель Комитета сельского хозяйства Максим Долгов. По данным НСА, аграрии области за 2024 г. и 5 месяцев 2025 г. получили 858 млн рублей страховых выплат за утрату урожая.

Создание постоянного правового механизма для предварительных страховых выплат по страхованию урожая поддержал министр сельского хозяйства Ставропольского края Сергей Измалков, который отметил, что данная практика была точечно отработана во взаимодействии с НСА в рамках подписанного с союзом соглашения при урегулировании убытков аграриев. По данным НСА, ставропольским аграриям за 2024 г. и 5 месяцев 2025 г. в системе агрострахования с господдержкой было выплачено 858 млн рублей страхового возмещения за утрату урожая.

В Ростовской области страховые выплаты за утрату сельхозкультур были еще выше: по данным НСА, за этот период они приблизились к 1,7 млрд рублей. Об опыте региона по организации агрострахования рассказала Светлана Чиркова, представитель Минсельхозпрода Ростовской области.

«Обсуждение на круглом столе на Всероссийском дне поля – 2025 показало, что развитие агрострахования остается приоритетной задачей федерального центра, регионов и страхового сообщества», – подчеркнул президент НСА Корней Биждов.

АГРОВОЛГА 2025

ВАЖНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ АПК

С 9 по 11 июля в МВЦ «Казань Экспо» прошла международная агропромышленная выставка «АГРОВОЛГА 2025» - одно из ключевых событий сельскохозяйственной отрасли России.
РНИАИ «Страховая газета new» выступило информационным партнером мероприятия.

В этом году участие в выставке приняли 380 компаний из 7 стран: Ирана, Китая, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, Турции и России. География российских участников охватила 34 региона страны. Были представлены продукция и технологии из 27 стран мира.

За три дня работы «АГРОВОЛГУ 2025» посетили более 13 191 человек из 28 стран и 81 региона России.

Ключевыми событиями выставки стали:

• Республиканский чемпионат по профессиональному вождению газомоторных тракторов BELARUS – 43 участника из разных районов Татарстана;

• V Республиканский конкурс-выводка КРС «КРАСА АГРОВОЛГИ» – представлено 76 животных из 30 районов республики. Победителями стали хозяйства из Елабужского, Муслюмовского, Кукморского и других районов. Оценку проводил международный эксперт Шебек Тамаш (Венгрия);

• II Международный турнир по обрезке копыт КРС объединил 102 участника из 6 стран. Впервые присоединились специалисты из Турции, Израиля и Сирии. Турнир стал важной площадкой для обмена опытом и демонстрации профессиональных навыков.

«АГРОВОЛГА 2025» в очередной раз продемонстрировала высокую востребованность среди профессионалов АПК и доказала свою эффективность как площадка для продвижения технологий, заключения контрактов и укрепления межрегионального и международного сотрудничества.

В рамках деловой программы Национальный союз агростраховщиков и Минсельхоз Татарстана 10 июля провели круглый стол с аграриями республики.

Центральными темами мероприятия, модератором которого выступил замминистра сельского хозяйства РТ Дмитрий Яшин, стали актуальные условия агрострахования и их ожидаемые изменения, рекомендации аграриям по условиям выбора параметров страховых программ.

Президент НСА Корней Биждов по видеосвязи рассказал об основных результатах работы системы агрострахования и ключевых изменениях ее нормативно-правовой базы. Перемены в текущем году затрагивают почти все направления страхования сельхозрисков – страхование урожая, многолетних насаждений, поголовья. С 1 сентября вступают в силу новые положения закона о господдержке сельхозстрахования №260-ФЗ в части введения новых рисков при страховании сельхозживотных, а также введения запрета на применение франшизы более 30% при мультирисковом страховании урожая. С 30 мая действует новая методика оценки страховой стоимости и размера убытков, принятая Минсельхозом России, ее положения существенно меняют условия страхования садов и затрагивают страхование урожая пропашных культур и сельхозживотных. Корректировки условий мультирисковой программы страхования, которые готовятся в обновленных правилах страхования с господдержкой, призваны сделать ее более привлекательной для хозяйств.

Дмитрий Яшин подробно остановился на ключевых моментах, которые важно учитывать сельхозтоваропроизводителям при выборе страховой программы, оформлении договора и определении перечня рисков, включаемых в страховое покрытие. Он представил детальный анализ частоты опасных явлений, которые наблюдались в Татарстане с 2010 по 2024 г. Практически ежегодно в республике отмечаются весенние заморозки, также в перечне наиболее частых событий – очень сильный ветер, засуха и суховей. Однако аграрии не должны забывать и о вероятности наступления необычных убытков: например, в прошлом году в республике имело место нехарактерное летнее переувлажнение.

Обсуждение конкретных вопросов агрострахования в регионе провел на площадке круглого стола руководитель управления НСА Юрий Есиков, который рассказал об опыте урегулирования масштабных ЧС в растениеводстве, дал рекомендации по эффективности взаимодействия региональных органов АПК, аграриев и страховых компаний.

На круглом столе также были обсуждены вопросы расчетов для хозяйств по выбору страховых программ с участием районных органов АПК, использования региональной сети метеостанций, вопросы аграриев.

По данным НСА, под урожай 2025 г. в республике на 1 июня было застраховано 614 тыс. га, из них 352 тыс. га – яровые культуры. По размеру обеспеченной страхованием площади сева по состоянию на начало июня Татарстан занимает 5-е место в России.

Алевтина СОРОКИНА

Всероссийский союз страховщиков

МИНИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ – год основания 1911 –

XXVI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«СТРАХОВАНИЕ, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА»

Тема года-2025. Стратегии развития страхования: конкуренция, технологии, клиентоцентричность

2-3 октября 2025 года

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

Планируется рассмотреть широкий спектр вопросов, касающихся страховых рынков и общих проблем их состояния и развития; имущественного страхования – текущее состояние и отдельные виды; всех аспектов личного страхования; подготовки и обучения кадров для страховой отрасли; бизнес-процессов в страховых компаниях и проблем их трансформации в современных условиях, а также стратегии и практики формирования финансовой/страховой культуры.

К участию в конференции приглашаются представители страховых компаний, Банка России, Минфина РФ, Социального фонда РФ, профобъединений финансового рынка, других государственных и общественных организаций. Приглашаются также представители страховой науки и преподаватели учебных учреждений, ведущие подготовку специалистов для финансовой сферы.

К началу работы конференции традиционно планируется издание сборника статей участников.

Зарегистрироваться для участия в конференции и получить дополнительную информацию о ней можно на сайте конференции **https://www.insure-conf.online/.**

Конференция пройдет по адресу: **г. Нижний Новгород, пл. Минина, 7, Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина**

СПАРТАКИАДА ГК «ЧУЛПАН

ВЕРНОСТЬ ТРАДИЦИИ

Если праздник - то коллективный, если отдых - то активный! Именно под таким негласным девизом 28 июня на стадионе «Татнефть Олимп» в живописном Чистополе, городе на Каме с более чем двухсотлетней историей, прошла традиционная, шестнадцатая, спартакиада сотрудников структурных подразделений Группы компаний «Чулпан» и ее дочерних обществ.

Под веселую музыку прибывших гостей приглашали на фуршет – завтрак и фотографирование, который сопровождался оживленными беседами, искренней радостью от долгожданной встречи с коллегами. В назначенное время спортивный праздник стартовал.

Многочисленных собравшихся тепло приветствовал генеральный директор АО СК «Чулпан» Фарит Вафин. Он отметил, что спартакиада – это одно из ярких мероприятий в жизни коллектива. Она дает участникам проявить свои лучшие качества: устремленность к победе, сплоченность, умение работать в команде.

С пожеланием удачи и везения состязания стартовали.

Для участия в играх были организованы четыре команды: «Форсаж», «Ракета», «Молния», «Импульс», которые демонстрировали выдающиеся результаты в состязаниях, активно поддерживали друг друга на протяжении всего турнира.

Позитивная атмосфера от веселых эстафет добавляла энергии всем присутствующим. Участники команд смогли поразить болельщиков своей гибкостью, быстротой реакции.

У детей был свой праздник – для них была организована развлекательная программа с аниматорами.

Во время перерывов между эстафетами организаторы проводили розыгрыш призов среди собравшихся. Счастливчики выигрывали ценные и полезные подарки.

И вот настало время церемонии чествования победителей.

По результатам соревнований первое место заняла команда «Ракета». Для прохождения всех испытаний ей понадобилось всего одиннадцать минут и пятнадцать секунд.

Только на одну минуту и сорок одну секунду отстала от победителей команда «Форсаж». Ей досталось второе место. Еще одной секунды не хватило команде «Молния», которая заняла третье призовое место.

Под аплодисменты всех присутствующих им были вручены дипломы и ценные подарки.

Встреча завершилась праздничным обедом и экскурсией по Чистополю.

До встречи в 2026 году, друзья! Теперь уже на спортивной площадке другого, но не менее прекрасного города нашей замечательной республики!

Алла БЕЛЯЕВА

БИЗНЕС-ФОРУМ 商业论坛 РОСТКИ 萌芽
РОССИЯ · ТАТАРСТАН · КИТАЙ

18-19 августа 2025 года г. Казань
Международный выставочный центр Казань ЭКСПО
+7(843)570 40 01 e-mail: forumrost mail.ru

РНИАИ «Страховая газета new» – информационный партнер форума

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, оф. 79.
Тел. редакции: +7 937 779 27 76
Адрес электронной почты: strahovayagazeta@mail.ru

Распространяется бесплатно.
Территория распространения: Российская Федерация, зарубежные страны

№№ 5-6 (237-238), июнь-июль 2025 г. Тираж 30000 экз.
Сдача в печать 31.07.2025 г., выход 31.07.2025 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: 420090, г. Казань, ул. Восстания, 100, ООО «ПОЛИПРЕНТ».
Мнение редакции может не совпадать с мнением автора

ПДФ-версия номера направляется:
- на сайт Союза страховщиков Татарстана;
- адресно на e-mail руководителям страховых компаний, союзов, ассоциаций и другим заинтересованным лицам – подписчикам газеты.