



Тантьема  
в страховании

2 стр.



Агенты  
надежды  
и доверия

2 стр.



Страховое  
мошенничество

3 стр.



Изменения  
в системе  
ОМС

4 стр.

# СТРАХОВАЯ NEW Газета

Российское независимое информационно-аналитическое издание

№№1-2 (243-244) январь-февраль 2026 г.

Поздравляем! 

Поздравляем с Юбилеем и желаем дальнейших успехов и удачи!

«Скала Страховой Брокер» был основан 4-го апреля 2001 года. СКАЛА - российский перестраховочный брокер, предлагающий весь спектр услуг по размещению и сопровождению рисков страховых компаний в ведущих перестраховочных обществах.

Учредителем и бессменным генеральным директором является Александр Иванович ЦИКАЛО.

Многолетний опыт работы на перестраховочном рынке позволил брокеру СКАЛА завоевать доверие крупнейших российских и зарубежных компаний, уважающих своих партнеров и строящих взаимовыгодные отношения на долгосрочной основе.

Перестрахование - это работа, которую Скала выполняет на высоком профессиональном уровне!



Ассоциация Профессиональных Страховых Брокеров сердечно поздравляет одну из компаний-основателей Ассоциации "Скала Страховой Брокер" с 25-летием!

Многое за эти годы сделано, много свершено и еще предстоит!

Благодарим за большой вклад в становление и развитие АПСБ, активное участие в ее деятельности и большую работу на пользу Ассоциации.

Желаем вам дальнейшего развития, реализации намеченных планов, новых идей и начинаний, успехов в новых проектах, стабильности, конкурентоспособности и пусть вам всегда сопутствуют успех и процветание!

Катерина ЯКУНИНА, председатель Совета АПСБ

Страховому брокеру «СКАЛА» - 25 лет!

От всей души поздравляю сотрудников компании, а также ее учредителя и бессменного генерального директора Цикало Александра Ивановича с этим юбилеем и хочу пожелать дальнейшего процветания, успехов в бизнесе и неизменной удачи, которая так важна в нелегком брокерском деле!

Страховой брокер «СКАЛА» хорошо известен на рынке перестрахования России и стран СНГ. Он неизменно демонстрирует высокий уровень профессионализма и добросовестного отношения к своим клиентам и партнерам, умеет находить оптимальные решения в самых сложных ситуациях.

Генеральный директор компании Цикало А.И. пользуется заслуженным уважением среди коллег, избирается в состав Ассоциации Профессиональных Страховых Брокеров, последовательно отстаивает на всех уровнях интересы брокерского сообщества, и особенно - небольших брокерских фирм. Александр Иванович и сотрудники компании постоянно проявляют инициативу в совершенствовании организационной, финансовой, правовой среды брокерской деятельности.

Пусть успех и удача в дальнейшем сопутствуют им! С юбилеем!

С.В.ДЕДИКОВ, член Совета АПСБ

Уважаемый Александр Иванович! От имени брокера Remind поздравляю всю команду «Скалы» с 25-летием! Четверть века на рынке – это подтверждение ваше го системного подхода и профессионализма в перестраховании. Вы прошли путь от первых шагов в 2001 году до устойчивой позиции среди ведущих брокеров, сохраняя при этом ориентир на качество и надежность услуг.

Желаю брокеру «Скала» дальнейшего развития, новых амбициозных проектов и неизменной стабильности. Пусть будущее будет также насыщено достижениями и победами!

С уважением, Андрей ДЕНИСОВ, генеральный директор Remind



Как Вы лодку назовете, так она и поплынет.

Эту пословицу можно в полной мере перефразировать под нашего юбиляра – компанию «Скала», отмечющую свое четвертьстолетие.

Небольшая, почти семейная компания, смогла противостоять стихиям времени, конкурентной борьбе, вызовам, противостоять новым экономическим и страховым реалиям.

Компания смогла найти свое место на российском страховом рынке, смоделировавшись.

Александр Цикало - безусловный лидер и капитан, обладающий даром предвидения, широким кругозором, возможностями и смелостью принимать срочные и смелые решения.

Но важна и вся команда корабля под названием «Скала». Вся команда делает корабль таким, каков он есть!

Пусть «Скала» гордо возвышается над бушующим морем бизнеса – смело, высоко, очень-очень долго, видя дали и перспективы!

Коллеги, с Днем рождения, с Днем рождения, «Скала»! Николай ГАЛУШИН, генеральный директор НСИС



Поздравляем коллектив страхового брокера «Скала» и Александра Ивановича Цикало с 25-летием компании!

Четверть века – важный и знаковый рубеж для любой компании, особенно для страхового брокера.

История «Скалы» неразрывно связана со становлением и развитием брокерского дела в России – компания внесла значительный вклад в развитие отрасли, зарекомендовав себя как надежный и профессиональный участник рынка.

25 лет для брокера – это показатель высокого качества услуг, ответственного отношения к доверию клиентов и партнеров, готовности к наращиванию новых компетенций и адаптации к изменяющимся рыночным трендам. Как коллега по индустрии, я знаю, что клиенты ценят СБ «Скала» за внимательный подход, открытость, надежность и профессиональную интуицию, которая, безусловно, приходит только с многолетним опытом!

От лица команды АСТ и от себя лично желаю коллектику страхового брокера «Скала» дальнейших успехов, стабильного роста и реализации новых, перспективных проектов. Пусть опыт и профессионализм ведут вашу компанию к новым вершинам!

С уважением, Ирина ЛУКЬЯНОВА, генеральный директор АСТ Компании



Уважаемый Александр Иванович! От имени газеты «Страховая газета» и от себя лично поздравляю Вас и весь дружный коллектив «Скалы» со знаменательной датой – 25-летием!

Пусть юбилей станет отправной точкой для новых достижений и ярких побед, а мы с удовольствием расскажем о них на страницах нашего издания!

С искренним уважением, Алла БЕЛЯЕВА, главный редактор РНИАС «Страховой газеты»

Актуально

## ГОД МИНУВШИЙ И ГОД НАСТУПИВШИЙ

Гость редакции Илья СМИРНОВ, директор Департамента страхового рынка Банка России, в эксклюзивном интервью отвечает на вопросы главного редактора Аллы БЕЛЯЕВОЙ.



- Илья Владимирович, какие изменения произошли на страховом рынке в 2025 году? Подведите итоги.

- В июле 2025 года произошло плановое повышение рисковых коэффициентов для расчета нормативного соотношения (НС) собственных средств (капитала) и принятых обязательств. Страховщики справились с повышающейся регуляторной нагрузкой. Для вмененного числа страховщиков остается актуальная возможность использовать послабление, введенное для поддержки сектора в условиях санкционных ограничений. Всего 19 страховщиков списывают стоимость заблокированных активов в рассрочку (этим правом они могут пользоваться, если не выплачивают дивиденды или не распределяют прибыль).

Также с июля изменился подход к оценке страхового риска в сегменте life. Вместо плоской ставки 5% он теперь оценивается с учетом особенностей портфеля страховщика. Применяются во внимание такие факторы, как изменение уровней смертности, рост расходов на регулирование, изменение вероятностей дожарного прекращения и изменения договоров, а также прочие риски страховщика. У большинства страховщиков, для которых проводилась оценка, нормативный размер маржи платежеспособности значительно снизился, что привело к росту нормативного соотношения. Исключение составляют компании с большой долей договоров с уплатой в рассрочку, а также предлагающие клиентам скидки на высокие суммы при расторжении договора. У них показатель нормативной маржи снизился не так существенно или даже вырос.

Только за 9 месяцев 2025 года запас капитала страхового сегмента выросся: показатель НС страховщиков жизни достиг 277% (на 65 п.п. больше, чем в начале года), показатель НС страховщиков «не жизни» составил 185% (на 7 п.п. выше, чем в начале года).

Банк России уделяет особое внимание качеству данных надзорной отчетности страховщиков, на основании которых оценивается их финансовая устойчивость и платежеспособность. С января 2025 года была введена надбавка за реализацию операционного риска. Выдаются предписания по устранению ошибок в отчетности, по показателям, которые Банком России проверяются: правильность расчета страховщиками нормативного соотношения. При неоднократности таких предписаний страховщикам приходится применять надбавку к капиталу. Уже сейчас наблюдается снижение количества крупных

ошибок в отчетности, значимо влияющих на расчет норматива достаточности капитала. Мы рассматриваем возможность применения такой надбавки за ошибки при представлении страховщиками данных в автоматизированную информационную систему страхования. Проект такого нормативного акта проходит публичное обсуждение. Кроме того, Банк России активно использует сведения из внешних источников для контроля качества и достоверности данных, предоставляемых страховщиками. Например, проводятся кросс-сверки со сведениями банков и специализированных депозитариев, проверка расходженений по кредитному риску, для сверки цен и рейтингов используются сведения информационных агентств.

- Что ждет страхового рынка в 2026 году? Основные задачи для регулятора.

- Банк России продолжит совершенствование риск-ориентированного подхода к регулированию и надзору за страховыми рынками. Прежде всего, это продвижение закона № 405773-8 об усилении роли качественных требований к обеспечению финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков. В частности, планируется создание системы управления рисками и капиталом страховщиков, по аналогии с банковским регулированием. Регулятором будут устанавливаться нормативы для страховщиков, а также нормативы для страховых компаний, включая надбавки за ошибки в отчетности. Помимо этого, будет устанавливаться нормативный размер маржи платежеспособности, который будет определяться с учетом влияния на убыточность ОСАГО региональных рисков недобросовестных действий (мошенничества). Для территорий, находящихся в регионах, где риски длительного времени сохраняются на высоком уровне, значения КТ увеличены в 2 раза. Это не означает, что в результате цен на полисы должна вырасти для всех автовладельцев таких регионов. У страховщиков ОСАГО сохраняется возможность применять индивидуальный тариф в границах тарифного коридора в зависимости от уровня риска клиента, то есть его личной аварийности. Важно отметить, что по мере улучшения показателей ОСАГО в регионах с повышенным значением КТ будет рассмотрен вопрос о снижении его значений. Информация об изменении тарифов размещена на нашем сайте: <https://cbr.ru/press/event/?id=28114>

- Расскажите о новых тарифах ОСАГО в 2026 году: расширении тарифного коридора, пересмотр тарифных коэффициентов.

- С 9 декабря 2025 года расширены границы базовых ставок страховых тарифов и актуализированы значения коэффициентов страховых тарифов. Впервые за всю историю существования системы ОСАГО значения территориального коэффициента (КТ) установлены с учетом влияния на убыточность ОСАГО региональных рисков недобросовестных действий (мошенничества). Для территорий, находящихся в регионах, где риски длительного времени сохраняются на высоком уровне, значения КТ увеличены в 2 раза. Это не означает, что в результате цен на полисы должна вырасти для всех автовладельцев таких регионов. У страховщиков ОСАГО сохраняется возможность применять индивидуальный тариф в границах тарифного коридора в зависимости от уровня риска клиента, то есть его личной аварийности. Важно отметить, что по мере улучшения показателей ОСАГО в регионах с повышенным значением КТ будет рассмотрен вопрос о снижении его значений. Информация об изменении тарифов размещена на нашем сайте: <https://cbr.ru/press/event/?id=28114>

- Илья Владимирович, расскажите подробнее о страховании жизни в 2026 году, в том числе о запрете на заключение новых договоров ИСЖ и переход в ДСЖ.

- В данном сегменте можно выделить следующие ключевые направления:

Во-первых, это развитие долевого страхования жизни (ДСЖ), сочетающего в себе одновременно страхование и инвестиции. Важно отметить, что по мере улучшения показателей ОСАГО в регионах с повышенным значением КТ будет рассмотрен вопрос о снижении его значений. Информация об изменении тарифов размещена на нашем сайте: <https://cbr.ru/press/event/?id=28114>

- В-вторых, важным фактором, который сможет расширить спрос на долгосрочные продукты страхования жизни, является распространение на них налоговых льгот, которые предлагаются теми, кто инвестирует в эти продукты.

В-третьих, с 1 января 2027 года заработает система гарантирования по страхованию жизни (аналогичной системе страхования вкладов). Ее запуск существенно повысит уверенность граждан в продуктах страхования жизни, которые действуют по другим долгосрочным инвестиционным инструментам – по ИС и ПДС (инвестиционный налоговый вычет со взносом до 400 тыс. рублей в год и освобождение от уплаты НДФЛ сумм, выплаченных по риску дождя в пределах 30 млн рублей).

В-четвертых, с 1 января 2027 года заработает система гарантирования по страхованию жизни (аналогичной системе страхования вкладов). Ее запуск существенно повысит уверенность граждан в продуктах страхования жизни, которые действуют по другим долгосрочным инвестиционным инструментам – по ИС и ПДС (инвестиционный налоговый вычет со взносом до 400 тыс. рублей в год и освобождение от уплаты НДФЛ сумм, выплаченных по риску дождя в пределах 30 млн рублей).

В-пятых, это развитие долевого страхования жизни (ДСЖ), сочетающего в себе одновременно страхование и инвестиции. Важно отметить, что по мере улучшения показателей ОСАГО в регионах с повышенным значением КТ будет рассмотрен вопрос о снижении его значений. Информация об изменении тарифов размещена на нашем сайте: <https://cbr.ru/press/event/?id=28114>

- Илья Владимирович, расскажите подробнее о страховании жизни в 2026 году, в том числе о запрете на заключение новых договоров ИСЖ и переход в ДСЖ.

- В данном сегменте можно выделить следующие ключевые направления:

Во-первых, это развитие долевого страхования жизни (ДСЖ), сочетающего в себе одновременно страхование и инвестиции. Важно отметить, что по мере улучшения показателей ОСАГО в регионах с повышенным значением КТ будет рассмотрен вопрос о снижении его значений. Информация об изменении тарифов размещена на нашем сайте: <https://cbr.ru/press/event/?id=28114>

- В-вторых, важным фактором, который сможет расширить спрос на долгосрочные продукты страхования жизни, является распространение на них налоговых льгот, которые предлагаются теми, кто инвестирует в эти продукты.

Слово специалисту

## Современный риск-менеджмент: подходы, стандарты и перспективы

В интервью Ирина АНДРОПОВА, независимый директор, член Правления Ассоциации «Русское общество управления рисками», рассказывает о важности сценарного подхода и динамичном управлении неопределенностью в управлении проектами и бизнесом.

- Как Вы оценили, насколько актуальны технологии риск-менеджмента в практическом управлении?

- Путем достижения целей учитывая возможность реализации различных сценариев, потому что будущее многогранно.

С оценкой возможных сценариев, как позитивных, так и негативных, имеет дело риск-менеджмент. Мы живем во времени, когда скорость изменений нарастает и когда «чёрные леб

РАЗЪЯСНЯЕМ

## ТАНТЬЕМА В ДОГОВОРАХ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ



## Понятие тантьемы

В п. 10 ст. 13 Закона РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее – Закон об организации страхового дела) тантьема определена как предусмотренное договором между перестрахователем и перестраховщиком обязательство по уплате перестрахователю части по-ложительной разницы между доходами и расходами перестраховщика по заключенному между ними договору перестрахования или группе таких договоров за определенный период времени.

Данное определение трудно назвать безупречным, ведь разница между доходами и расходами перестраховщика по договору перестрахования может в соответствии с ним определяться за любой промежуток времени, хотя бы за неделю, за месяц, квартал и т.д. Кстати, имеются примеры, когда тантьема по договору перестрахования действительно выплачивалась ежемесячно.

При этом вполне возможна ситуация, когда по договору перестрахования некоторое время страховых случаев не будет, перестраховщик соответственно станет выплачивать тантьему, а затем наступит крупное страховое событие, в результате чего размер выплаченного перестраховщиком страхового возмещения превысит величину перестраховочной премии. Тогда отрицательная разница между доходами и расходами перестраховщика фактически будет увеличена на размер уплаченной им тантьемы.

По логике перестрахователь в таком случае должен вернуть контрагенту полученную тантьему. Естественно, возникает вопрос, а в чем тогда смысл таких встречных платежей? С экономической точки зрения здесь речь идет о краткосрочном кредитовании перестрахователя его контрагентом, хотя, как это совершенно очевидно, стороны совсем не это имели в виду, осуществляя такие операции.

Кроме того, очевидно, что стороны перестраховочного договора должны в обязательном порядке предусматривать обязательство перестрахователя возвратить полученную тантьему, если договор перестрахования или группа таких договоров, заключенных между перестрахователем и перестраховщиком, стали убыточными для последнего, т.е. включать в контракт так называемую дефицитную оговорку (Deficit Clause).

Правда, здесь теряется главный смысл этого института, который очень ярко выражен в классическом понимании тантьемы, под которой традиционно понимается обязательство перестраховщика выплатить контрагенту часть прибыли (выделено – автором) по договору или группе договоров перестрахований. При этом тантьема обычно выплачивалась после окончания всех расчетов между сторонами сделки (группы сделок), поскольку прибыль может быть определена только после того, как срок их действия истек, и есть ясность относительно финансового результата по ним.

Необходимо отметить, что практика возврат уплаченной тантьемы, даже при наличии оговорки (Deficit Clause), зачастую затягивается перестрахователями под различными предлогами. Наиболее эффективным способом решения этой проблемы является зачет встречных однородных требований, когда размер подлежащего выплате по договору перестрахования страхового возмещения уменьшается на величину своевременно не-возвращенной тантьемы.

Тантьема (Profit Commission) представляет собой специфический перестраховочный институт. Она давно используется в перестраховании и встречается в перестраховочных контрактах достаточно часто. Необходимо отметить, что тантьема является эффективным институтом только для тех договоров, которые показывают стабильную прибыль при разумных коэффициентах убыточности. Между тем, в России и странах СНГ тантьема нередко применяется без учета этих факторов, а просто по факту превышения перестраховочной премии над выплатами страхового возмещения за определенный период времени.

Иногда тантьема предусматривается и по договорам страхования – в силу этого условия страховщик при определенных обстоятельствах обязуется вернуть страхователю часть полученной от него страховой премии. Однако следует учитывать, что в отличие от перестрахования здесь тантьема законом не установлена, поэтому она с правовой точки зрения имеет все признаки подарка, а как будет показано ниже, в бизнес-отношениях дарение имеет очень серьезные законодательные ограничения.

## Правовая природа тантьемы

В литературе по перестрахованию тантьема почти всегда раскрывается как участие перестрахователя в прибыли перестраховщика, но это нечто иное как просто констатация факта. Нередко тантьема понимается как вознаграждение и одновременно поощрение перестрахователя за осмотрительное ведение дел по основным договорам страхования. Более того, именно так определена тантьема в норме подп. 3 п. 2 ст. 293 Налогового кодекса РФ.

С экономической точки зрения это вполне допустимая конструкция, в то время как с позиций современного гражданского права тантьема в такой интерпретации существовать не может. Учитывая, что обязательство по уплате тантьемы не предполагает никакого встречного представления, то тогда тантьема деюре представляет собой подарок, поскольку в соответствии с п. 1 ст. 572 ГК РФ по договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом. В то же время, как известно, в силу подп. 4 п. 1 ст. 575 Кодекса запрещается дарение между коммерческими организациями, за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает трех тысяч рублей.

Рассматривать в качестве встречного предоставления сам факт передачи перестрахователем конкретного объекта или страхового портфеля в перестрахование данному перестраховщику, конечно, нельзя, поскольку речь идет, наоборот, о приобретении перестрахователем перестраховочной услуги. Не может квалифицироваться как встречное предоставление и уплата перестрахователем перестраховочной премии, поскольку она предназначена для оплаты указанной услуги.

Таким образом, тантьема всегда основывается на отдельной сделке, заключенной под отлагательным условием (п. 1 ст. 157 ГК РФ) – получением перестраховщиком положительной разницы или прибыли в результате прохождения договора или группы договоров перестрахования за определенный сторонами период времени. В данном случае речь идет о сделке по возврату перестраховщиком перестрахователю части полученной от последнего перестраховочной премии. Если условие о тантьеме включено в текст договора перестрахования, то мы имеем смешанный (сложный) договор, включающий элементы как минимум двух сделок: собственно договора перестрахования и соглашения о возврате перестраховщиком перестрахователю части полученной перестрахователем тантьемы.

Применение тантьемы в непропорциональном перестраховании чаще всего является результатом давления со стороны перестрахователя. Институт тантьемы применяется в факультативном перестраховании. Обычно здесь соглашение о тантьеме охватывает все договоры факультативного перестрахования, заключенные в соответствии с условиями исхода из финансовых результатов прохождения и группы облигаторных договоров.

Если исходить из понимания тантьемы, как об инициативе, предусматривающей возврат перестраховщиком части полученной перестраховочной премии при условии, что он получил прибыль в результате реализации конкретной перестраховочной сделки или группы таких сделок, то это означает, что тантьема не может выплачиваться авансом, потому что предположение о прибыли перестраховщика не идентично самой прибыли. Тогда обязательство перестраховщика по выплате тантьемы возникает лишь после того, как у него образовалась прибыль по соответствующим сделкам. Такое понимание тантьемы нельзя рассматривать как несоответствующему виду страхования, неточное описание страховщиком объекта страхования и присущим ему индивидуальным рискам.

Нередки также случаи применения страховщиком по тем или иным причинам завышенных страховых тарифов. Это может привести к тому, что величина перестраховочной премии окажется избыточной. Стороны перестраховочного контракта, если они нацелены на долгосрочное взаимо-

выгодное сотрудничество, вполне могут договориться о том, чтобы откорректировать размер перестраховочной премии постфактум. Ну, и наконец, это прямой интерес перестрахователя в прибыли перестраховщика, но это нечто иное как просто констатация факта.

Полагаю, что целесообразно уточнить понятие тантьемы в налоговом законодательстве, приведя его в соответствие с правовой природой этого института.

Условия о выплате тантьемы могут включаться в конкретный договор перестрахования, либо страховье организации могут заключить отдельное соглашение об уплате тантьемы, но в нем в обязательном порядке должны быть названы те договоры перестрахования, по которым прибыль перестраховщика делится с перестрахователем. Такое соглашение может заключаться и в момент совершения перестраховочной сделки, и в период ее действия, и даже после ее полного завершения.

Оговорка о тантьеме, если она включена непосредственно в перестраховочный контракт, не входит в состав собственно перестраховочных обязательств, согласно которым перестраховщик обязуется за обусловленную договором перестраховочной премии при наступлении страхового случая уплатить перестрахователю помимо страхового возмещения, которое выплатят перестрахователю в итоге.

Как видим, здесь места тантьеме нет. Она, в принципе, возможна лишь в том случае, когда перестраховщик заранее готов уменьшить свою маржу, но тогда целесообразнее говорить сразу о более низкой цене перестрахования.

Встречается также тантьема, определяемая по коэффициенту прибыли или убыточности (profit ratio/loss ratio). Она используется для договоров, которые на протяжении ряда лет демонстрируют стабильно положительные для перестраховщика финансовые результаты. Тантьема определяется в соответствии с коэффициентом прибыли, то есть отношением прибыли к численной или заработанной перестраховочной премии, либо с коэффициентом убыточности, то есть отношением произошедших убытков (суммы выплаченного и подлежащего выплате страхового возмещения) к заработанной премии.

Применение тантьемы в непропорциональном перестраховании чаще всего является результатом давления со стороны перестрахователя.

Институт тантьемы применяется в факультативном перестраховании. Обычно здесь соглашение о тантьеме охватывает все договоры факультативного перестрахования, заключенные в соответствии с условиями исхода из финансовых результатов прохождения и группы облигаторных договоров.

Под супертантьемой (super profit commission) понимается дополнительный процент прибыли, который перестраховщик готов перечислить контрагенту. На практике применяется относительно редко при использовании тантьемы с фиксированным размером для дополнительной премии.

Кто-то продолжил карьеру и стал руководителем страховой компании и даже союза страховщиков. Но с тех пор массового притока кадров в отрасль не было и это начинает оказываться на перспективах развития розничного страхового рынка. При этом расчет на интернет-продажи пока не реализовался и скорее всего полностью не реализуется никогда. Премиум-услуги скорее всего останутся классическими, часть людей предпочитают «живое» общение – и помощь в оформлении полиса и страховой выплаты – все это сохраняет востребованность страховщиков.

Надо сказать, что перечень видов тантьемы является открытым и каких-либо препятствий для использования иных форм не существует.

В заключение хотелось бы отметить, что институт тантьемы нуждается в дальнейшем исследовании с позиций гражданского права, поскольку, по моему мнению, существует настоятельная необходимость уточнения его правовой природы и техники применения на практике. Это будет способствовать повышению эффективности сотрудничества между участниками перестраховочного процесса и доверия друг к другу.

Выплата тантьемы в так называемый благоприятный год может привести к недостатку средств перестраховщика в дальнейшем, в убыточный год, поэтому здесь особое значение приобретает оговорка (Deficit Clause), позволяющая уравновесить прибыль одного года и убыток другого года. Если такая оговорка отсутствует, можно попытаться уравновесить

интересы участников перестраховочных отношений путем соответствующего увеличения размера перестраховочной премии по новому заключаемым договорам перестрахований.

## Виды тантьемы

Чаще всего в практике применяется фиксированная тантьема. Её величина устанавливается в процентах от прибыли перестраховщика (положительной разницы между его доходами и расходами), рассчитанной либо в соответствии с бухгалтерским методом, либо иным методом, закрепленным в договоре. Иногда устанавливается размер тантьемы и в абсолютных цифрах, но при этом необходимо вводить дополнительные ограничения, например, что цена подобных договоров определяется таким способом, который не оставляет места для каких-либо дополнительных премий от прибыли. Существующие методы расчета цены непропорционального покрытия в общих чертах сводятся к тому, что перестраховщик определяет величину возможных выплат страховому возмещению по предлагаемому в перестраховании портфелю страховых договоров, прибавляет к полученной сумме расходы на ведение дела и плановую рентабельность.

Выделяются альтернативные виды тантьемы, к числу которых, в первую очередь, относится тантьема со ступенчатой шкалой (stepped scale of profit commission), которую иногда именуют ступенчатой или скользящей.

Здесь ставка тантьемы меняется в зависимости от степени рентабельности перестраховочной сделки: для первого уровня прибыли устанавливается, в виде общего правила, относительно невысокая ставка, с достижением каждого последующего уровня ее величина возрастает.

Встречается также тантьема, определяемая по коэффициенту прибыли или убыточности (profit ratio/loss ratio). Она используется для договоров, которые на протяжении ряда лет демонстрируют стабильно положительные для перестраховщика финансовые результаты. Тантьема определяется в соответствии с коэффициентом прибыли, то есть отношением прибыли к численной или заработанной перестраховочной премии, либо с коэффициентом убыточности, то есть отношением произошедших убытков (суммы выплаченного и подлежащего выплате страхового возмещения) к заработанной премии.

Под супертантьемой (super profit commission) понимается дополнительный процент прибыли, который перестраховщик готов перечислить контрагенту. На практике применяется относительно редко при использовании тантьемы с фиксированным размером для дополнительной премии.

Кто-то продолжил карьеру и стал руководителем страховой компании и даже союза страховщиков. Но с тех пор массового притока кадров в отрасль не было и это начинает оказываться на перспективах развития розничного страхового рынка. При этом расчет на интернет-продажи пока не реализовался и скорее всего полностью не реализуется никогда. Премиум-услуги скорее всего останутся классическими, часть людей предпочитают «живое» общение – и помощь в оформлении полиса и страховой выплаты – все это сохраняет востребованность страховщиков.

Надо сказать, что перечень видов тантьемы является открытым и каких-либо препятствий для использования иных форм не существует.

В заключение хотелось бы отметить, что институт тантьемы нуждается в дальнейшем исследовании с позиций гражданского права, поскольку, по моему мнению, существует настоятельная необходимость уточнения его правовой природы и техники применения на практике. Это будет способствовать повышению эффективности сотрудничества между участниками перестраховочного процесса и доверия друг к другу.

С. В. ДЕДИКОВ, член Совета АПСБ, партнер Redstone Chambers (Москва), преподаватель РАНХиГС при Президенте РФ и Финуниверситета при Правительстве РФ

## НАУКА И ЖИЗНЬ

## АГЕНТЫ НАДЕЖДЫ И ДОВЕРИЯ

Основное и самое необходимое звено российского страхового рынка – страховые агенты, создающие и поддерживающие главную ценность – доверительные отношения со страхователями.



работы страхового агента в российском обществе, часто воспринимающем такую работу как признак жизненной неудачи. Юрий Деточкин помнит многим, он очень обаятельный и все сочувствуют этому образу. Сочувствуют и одновременно сразу и очень четко понимают, что такой судьбы своему ребёнку не хотят. Был еще снятый в середине 1980-х гг. далеко не самый популярный фильм про один день страхового агента Виссариона Булкина, который не спас даже игривый его Александр Адюлов. И здесь особенного жизненного успеха страхового агента, не уверенного в своих силах, не наблюдалось. Сложившиеся образы не стали привлекательными примерами, часто препятствуя притоку отрасли изящных успехов. Но есть и рутина – полисы ОСАГО, ВЗР, небольшие договоры страхования от несчастных случаев и так далее, которые, несомненно, тоже нужны, но общая комиссия не позволяет добиться жизненного успеха, купить машину и квартиру...

И чтобы добиться большего нужно не только везение или знания, получить которые уже не так просто. Практически каждый из нас знает, что сложно найти будущих продавцов и удержать успешных агентов – текущий кадров очень большая. Стать успешным страховым агентом сможет лишь один из десяти и это довольно хороший результат, который в целом устраивает многие корпоративные школы, занимающие поиском кандидатов в страховые агенты. В 1990-е в отрасль пришли новые люди, военные, ученые, медики, кто-то стал агентом-миллионником,



пример – нотариат, стать нотариусом в России для многих юристов это жизненный успех. Для этого введены конкурсные процедуры по выбору нотариусов, существуют высокие требования к кандидатам, выполнив которые совсем не просто.

Соответственно, для поднятия престижа профессии и, главное, привлечения стремящихся к личному успеху потенциальных страховщиков предпринимателей и последующего повышения эффективности агентской сети необходимо найти варианты усложнения входа в профессию, отфильтровав немотивированных середнячков. Для начала это можно сделать для страховщиков агентов, специализирующихся на страховании жизни и договорах с большой страховой премией. Здесь больше ответственности, требуется создание и закрепление в регулировании квалификационных требований к таким агентам, что сложно, но реально. Надежда есть.

Александр Цыганов, заведующий кафедрой страхования и экономики социальной сферы, Финансовый университет; Андрей Языков, ведущий научный сотрудник, Финансовый университет

РЕГЛАМЕНТ III  
7 апреля 2026 | Центр Событий РБК  
**FINNEXT**  
15-й форум финансовых инноваций  
7 апреля состоится 15-й юбилейный форум финансовых инноваций FINNEXT 2026  
Форум будет

## РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## НАСА подводит итоги 2025 года: рост экспертного сообщества и развитие профессиональных стандартов

В 2025 году Национальная Ассоциация Страховых Аджасторов (НАСА) отметила 15-летие с момента своего образования. Прошедший год завершился для Ассоциации укреплением позиций на российском страховом рынке и расширением своего влияния в профессиональном сообществе. Деятельность НАСА была направлена на развитие института независимого урегулирования убытков, повышение квалификации экспертов и активное взаимодействие с участниками рынка.



Конференция RISKS&CLAIMS-2025: центральное событие года

Главным событием деятельности НАСА в 2025 году стала ежегодная конференция по оценке рисков и урегулированию убытков «RISKS&CLAIMS-2025», которая состоялась 27 февраля на площадке Московского городского гольф-клуба. Соорганизатором мероприятия выступила страховая компания СберСтрахование при поддержке Всероссийского союза страховщиков (ВСС).

В 2025 году Национальная Ассоциация Страховых Аджасторов (НАСА) отметила 15-летие с момента своего образования.

Конференция собрала более 160 ведущих специалистов страхового рынка, включая представителей страховых и перестраховочных компаний, страховых брокеров, юристов, риск-менеджеров предприятий, страховых сорвейеров и лосс-аджасторов. Программа включала три тематических секции, охватывающих актуальные аспекты управления рисками, вопросы пожарной безопасности застрахованных объектов и проблемы толкования терминов страховых и перестраховочных полисов.

Андрей Богачев, президент НАСА (нафото), в своем выступлении подчеркнул важность профессионального диалога: «Мы обсудим риски, которые, как кажется нашим коллегам и нам, ждут нашу страну и мир в будущем году». Зара Геворкян, директор корпоративного страхования СберСтрахование, отметила растущую популярность мероприятия: «С

каждым годом конференция становится все более популярной, где мы собираемся для обсуждения прорывных идей в урегулировании убытков и обмена опытом внедрения новых технологий».

Система аттестации экспертов: гарантия качества

В рамках конференции RISKS&CLAIMS-2025 состоялось торжественное вручение сертификатов экспертом НАСА, прошедшим квалификационные испытания в начале 2025 года.

Система аттестации Наци-

ональной Ассоциации Страховых Аджасторов, разработанная и внедренная в практику в 2018 году, направлена на поддержание высоких профессиональных стандартов деятельности по урегулированию страховых претензий.

В зависимости от уровня подготовки и опыта работы соискатель может претендовать на присвоение одной из трех квалификационных категорий: ведущий эксперт по урегулированию страховых претензий, эксперт по урегулированию страховых претензий, специалист по урегулированию страховых претензий. Раз в три года эксперты проходят переаттестацию с подтверждением присвоенной категории.

Информация об аттестованных экспертах размещается в открытом доступе на сайте Ассоциации.

В церемонии вручения сертификатов приняли участие Андрей Богачев, президент НАСА, и Сергей Кузякин, исполнительный директор СберСтрахование. Эта традиция подчеркивает приверженность Ассоциации развитию профессионального сообщества и формированию единых стандартов качества экспертизы.

RISKS&CLAIMS-2026: новые темы и вызовы

НАСА уже анонсировала проведение конференции RISKS&CLAIMS-2026, которая состоится 26 февраля 2026 года. Предварительная программа включает анализ типичных причин судебных споров, среди которых проблема признания или непризнания случая страховым, проблема оценки суммы выплаты, обмену опытом с зарубежными коллегами.

Бизнеса – критически важной теме для корпоративного страхования.

Международное присутствие Ассоциации укрепилось благодаря участию Георгия Осипова, вице-президента НАСА, в международной конференции 13th Annual World Congress of Ocean (WCO-2025), что способствовало обмену опытом с зарубежными коллегами.

Международное присутствие Ассоциации укрепилось благодаря участию Георгия Осипова, вице-президента НАСА, в международной конференции 13th Annual World Congress of Ocean (WCO-2025), что способствовало обмену опытом с зарубежными коллегами.

Следующим этапом конференции станет обсуждение наиболее сложных и дискуссионных вопросов трактовки условий договора страхования.

Планируется детальное рассмотрение проблем НДС, франшизы, износа, периода возмещения, стоимости восстановления и других актуальных вопросов, вызывающих споры между страховщиками и страхователями и экспертным сообществом, способствуя повышению качества услуг и укреплению доверия к страховому рынку России.

Вклад в развитие страхового рынка России

Объем страховых выплат на российском страховом рынке по итогам девяти месяцев 2025 года вырос на 72%, достигнув 1,8 трлн рублей, что подчеркивает актуальность развития института профессионального урегулирования убытков на площадке ВСС.

НАСА также продолжила совместный проект RISKS&CLAIMS с Российской национальной перестраховочной компанией (РНПК) и юридической фирмой SL Legal. В рамках этого проекта в 2025 году был проведен вебинар, посвященный непрерывности

бизнеса – критически важной теме для корпоративного страхования.

Международное присутствие Ассоциации укрепилось благодаря участию Георгия Осипова, вице-президента НАСА, в международной конференции 13th Annual World Congress of Ocean (WCO-2025), что способствовало обмену опытом с зарубежными коллегами.

Квалифицированная рабо-

та специалистов по оценке рисков и урегулированию убытков способствует уменьшению рисков и финансовых потерь, предупреждению аварийных ситуаций и снижению вероятного ущерба, скорейшему восстановлению производственных и хозяйственных процессов после аварий и чрезвычайных ситуаций, объективному и справедливому рассмотрению споров и обеспечению социальной-экономической стабильности. В последние десятилетия ни одно крупное страховое событие не обходилось без привлечения специалистов Ассоциации, которые в кратчайшие сроки прибывают на место происшествия, проводят страховое расследование и экспертизу, выдают рекомендации по спасанию имущества, производят оценку ущерба и урегулируют убытки.

Квалифицированная рабо-

та специалистов по оценке рисков и урегулированию убытков способствует уменьшению рисков и финансовых потерь, предупреждению аварийных ситуаций и снижению вероятного ущерба, скорейшему восстановлению производственных и хозяйственных процессов после аварий и чрезвычайных ситуаций, объективному и справедливому рассмотрению споров и обеспечению социальной-экономической стабильности. В последние десятилетия ни одно крупное страховое событие не обходилось без привлечения специалистов Ассоциации, которые в кратчайшие сроки прибывают на место происшествия, проводят страховое расследование и экспертизу, выдают рекомендации по спасанию имущества, производят оценку ущерба и урегулируют убытки.

Окончание.

## СОБЫТИЕ

## XXI Профессиональный конкурс «Лучший риск-менеджмент в России – 2026»

Стартовал сбор заявок для участия в XXI Профессиональном конкурсе «Лучший риск-менеджмент в России – 2026».

Цели конкурса: общественное и профессиональное признание лучших риск-менеджеров в России, популяризация эффективных практик управления рисками, организация обмена опытом успешного управления рисками. Заявки принимаются до 10 июня 2026 года.

Конкурс проводится с 2006 года. Победители прошлых лет – ведущие специалисты таких компаний, как Сбербанк, ГМК Норникель, ЛУКОЙЛ, СИБУР, Роснефть, Объединенные машиностроительные заводы, Капиталь-Страхование, РУСС-ИНВЕСТ, Новолипецкий металлургический комбинат, УК РОСНАНО, Газпром ВНИИГАЗ, Нижнекамскнефтехим, Сибирские информационные системы, АльфаСтрахование, Евразийский банк развития, Национальная Факторинговая Компания, Русский алюминий, Почта России, Связьинвест, Депозитарно-клиринговая компания, МГИМО, МШУ Сколково, НИУ Высшая школа экономики, РЭУ имени Г.В. Плеханова и других.

Конкурс предусматривает пять номинаций для различных категорий участников:

- Лучший риск-менеджер года.
- Лучшее корпоративное решение в области риск-менеджмента:

от производственных предприятий, от ИТ-компаний, от страховых организаций, от страховых брокеров.

- Лучшая академическая публикация в области риск-менеджмента.
- Лучшая работа молодых ученых, студентов и молодых специалистов.

• За личный вклад в развитие риск-менеджмента в России.

В состав жюри входят топ-менеджеры и эксперты ПАО «АФК «Система», ПАО «ГМК «Норильский никель», Рейтингового агентства «Эксперт РА», АО «ДРТ» и ведущих вузов страны.

Организатором конкурса выступает Ассоциация риск-менеджмента «Русское общество управления рисками» при поддержке российских компаний. Организационный комитет: В.В. Верещагин, президент АРМ «РусРиск», председатель ТК 010 «Менеджмент риска» при Россстандрате, А.Н. Елохин, первый вице-президент АРМ «РусРиск», А.Ю. Прудников, директор Департамента страхования и финансовых рисков ПАО «ГМК «Норильский никель», Ю.В. Костенко, директор по управлению проектами ПАО «АФК «Система», И.А. Андропова, член Правления АРМ «РусРиск», независимый директор, Т.Ю. Шемякина, исполнительный директор АРМ «РусРиск», профессор Государственного университета управления.

Победители конкурса будут объявлены на церемонии награждения, которая пройдет в рамках ежегодного форума РусРиска. XXIII Профессиональный форум «Управление рисками – новые вызовы» состоится 25-26 июня в Казани.

## СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ

## Современный риск-менеджмент: подходы, стандарты и перспективы

## Начало на 1-й стр.

- Наличие программных продуктов, которые помогают адекватно анализировать сценарии и оценивать риски, это необходимо. И компании активно автоматизируются и цифровизируются. Но возвращаясь к моему постуанию касательно оценки рисков, продукту требуется качественная входящая информация.

Часто спрашивают: «Заменили ли искусственный интеллект риск-менеджера?».

ИИ, как и любая программа, работает с теми данными, которые в него загрузили. В этом вижу проблему. Даже в крупных компаниях, к которым я имею отношение, до сих пор наблюдают, что системы разрознены, информация синхронизируется где-то вручную, где-то несвоевременно, где-то с ошибками. Данных много, изменений много, требования к скорости принятия решения растут. Заменили ли ИИ человека? Нет, на данном этапе не заменит.

## На Ваш взгляд, можно ли устанавливать широкие границы зон толерантности или они должны быть максимально узкие?

- Допустимые границы

риска устанавливаются необходи-

мо. Но чтобы говорить о до-



пустимых границах, для начала нужно определить ёмкость риска – сколько компания в целом готова выдержать до того, как она начнёт разваливаться и станет банкротом.

Аппетит – это желаемый лимит, который мы готовы

принять в рамках достижения наших целей. Каскадирование аппетита на конкретные риски, на те самые толерантности не должно быть пропорциональным распределением. Чтобы адекватно устанавливать границы допустимых отклонений по конкретным рискам, необходимо проводить сценарное моделирование: что будет происходить, если одновременно и разнонаправленно реализуется несколько рисков и в разных объемах.

Если мы говорим о проектах в частном бизнесе, здесь значе-

ние для стандарта приобретает

его наполненность успешными практиками. Стандарт становится указателем, как сделать наилучшим образом.

В мире и в России накоплено достаточно количества положительных и негативных примеров, на которые можно опираться. Нужно стараться формализовать эти практики, обращаться к профессиональным сообществам. Для этого есть и площадка технического комитета «Менеджмент риска». Есть РСПП, ТПП, много общественных организаций, куда входят совершенно разные люди и компании, с которыми этим опытом полезно обмениваться. Плюс есть международные стандарты в области проектного управления и управления рисками.

Если мы говорим о стандартизации, это востребованная история для проектов, которые имеют большое количество заинтересованных сторон. На-правлено, финансируются государством. Стандарт в этом случае даёт нам определенную уверенность, что цели проекта будут достигнуты именно так, как мы ожидали.

Если мы говорим о проектах в частном бизнесе, здесь значе-

ние для стандарта приобретает

сифицированы с помощью знакомых в ГИБДД. Когда страхователь обратился с заявлением о ДТП в страховую компанию, на осмотр автомобиля в сельскую местность выезжал тот самый эксперт.

Это было весьма подозрительно, потому как раньше в подобных ситуациях эксперт всегда находил отговорки,

чтобы не ездить на осмотры за город. При опросе жены водителя, без ведома по-

следнего, было установлено, что он в день заявленного ДТП не выезжал ни в какую командировку.

Наша Ассоциация страховой безопасности подготовила отдельный обучающий семинар по методике расследования мошенничества в автостраховании, который называется «Анатомия страхового обмана».

Материалы для этого семинара готовились исключительно на основе расследования реальных кейсов страхового мошенничества, среди которых схемы группами по предварительномуговору, с участием коррумпированных сотрудников ГИБДД, а также многоходовых мошеннических преступных групп в сфере автострахования.

Семинар «Анатомия страхового обмана» будет интересен сотрудникам и руководителям подразделений урегулирования убытков, служб безопасности и юридических подразделений страховых компаний.

Заявки на участие в семинаре и запросы об условиях участия принимаются на почте АНО «Ассоциация страховой безопасности» – ins.security@yandex.ru.

Записал Александр БЕЛЯЕВ

## СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО

## АНАТОМИЯ СТРАХОВОГО ОБМАНА

О примерах реальных расследований схем мошенников в автостраховании рассказал директор АНО «Ассоциация страховой безопасности», кандидат юридических наук Алексей АЛГАЗИН.

- Я приведу несколько примеров из практики расследований, проведенных детективами нашей Ассоциации по обращениям страховщиков. Эти примеры очень показательны с точки зрения применяемых мошенниками схем и способов обмана в автостраховании – ОСАГО и КАСКО. При этом, несмотря на некую схожесть действий преступников, современные последователи Остапа Бенера применяют разные по исполнению «трюки», выбор которых зависит от вида страхования и особенностей страховой выплаты, а также тех условий, в которых вынуждены действовать мошенники.

Липовые понятые Для того чтобы незаконно получить страховую выплату за разбитый автомобиль «Тойота», гражданина А. подговорила своего знакомого, имеющего полис ОСАГО, инсценировать ДТП. Для этого они нашли знакомых в ГИБДД и оформили все необходимые документы по аварии. Вместе с заявлением о ДТП в страховую компанию гражданина А. сразу представила протокол, постановление, схему, объясняющую обо

## ЭТО НАДО ЗНАТЬ!

## ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОМС

В этом году произошли изменения в системе обязательного медицинского страхования: расширился перечень бесплатных услуг, обновились правила диспансеризации и появились новые виды диагностики и терапии, доступные по полису.

## Дородовая диагностика

В преанатальную (дородовую) диагностику нарушений развития ребенка, которая проводится у беременных женщин, включено неинвазивное тестирование (определение внетканной ДНК плода по крови матери). Это безопасный скрининг-метод, позволяющий оценить риск хромосомных аномалий у плода, например, синдром Дауна.

Также увеличено количество заболеваний, диагностируемых в рамках расширенного скрининга новорожденных.

## Пациенты с артериальной гипертензией и сахарным диабетом

Впервые в рамках базовой программы появилось положение о проведении дистанционного наблюдения за состоянием здоровья с определением показателей глюкозы в крови и артериального давления. Для передачи данных пациенты обеспечиваются специальными глюкометрами и тонометрами, а на смартфон устанавливается мобильное приложение. Лечащий врач отслеживает показания, назначает очные и дистанционные консультации.

## Пациенты с подозрением на сердечно-сосудистые заболевания

Важные изменения касаются сроков оказания медицинской помощи пациентам с сердечно-сосудистыми заболеваниями. Так, если у пациента выявлены подозрения на заболевание сердечно-сосудистой системы, то кардиолог должен вас проконсультировать в течение 3-х рабочих дней, а необходимые инструментальные и лабораторные



исследования должны быть проведены в течение 7 рабочих дней. Но если потребуется оказание специализированной медицинской помощи с применением высокотехнологичных методов лечения, то придется ждать дольше, в данном случае конкретные сроки не регламентированы и зависят от региона.

## Телемедицина

Впервые также установлен обособленный раздел об оказании медицинской помощи с применением телемедицинских (дистанционных) технологий.

## Профилактические мероприятия

Для выявления ранних признаков дислипидемии (повышенного холестерина) и эффективности медицинской помощи, сокращение сроков ее ожидания и др. В первую очередь это касается маломобильных пациентов и жителей отдаленных и малонаселенных районов.

Но если вам не подходит дистанционный формат, вы всегда можете воспользоваться возможностью очного консультирования.

Участникам специальной военной операции предоставлено преимущественное право на пребывание в одно-, двухместных палатах (при наличии) при оказании специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи.

Как и ранее, при организации паллиативной медицинской помощи на дому за участников СВО закрепляется выездная паллиативная бригада. В этом году выезд к такому пациенту на дому осуществляется с частотой, определяемой лечащим врачом.

## Оказание медицинской помощи инвалидам

Инвалидам и маломобильным группам населения, нуж-

дающимся в постороннем уходе и помощи, обеспечивается доступная медицинская помощь в том числе на дому. Это будет достигаться за счет использования специализированного транспорта медицинских организаций и организаций социального обслуживания. Родственники или лица, ухаживающие за инвалидами I группы в больницах, получат возможность круглосуточного доступа к таким пациентам.

## Предоставление лекарственных препаратов для лечения гепатита С на дому

Такая норма вводится впервые. В этом случае прием врача может проводиться с использованием дистанционных (телемедицинских) технологий, а результаты лечения должны быть подтверждены лабораторными исследованиями. Очное пребывание пациента в условиях дневного стационара при этом должно быть не менее 2 дней, включая день госпитализации и день выписки. Кроме того, за счет средств ОМС теперь будут оплачиваться определение РНК-вируса гепатита С (Hepatitis C virus) в крови.

Эксперты системы ОМС обращают внимание, что если в медицинской организации Вам не оказывают регламентированную программой государственных гарантий медицинскую помощь, или нарушаются сроки ее оказания, то необходимо обращаться за помощью и за защитой своих прав в свою страховую медицинскую организацию.

Специалисты СМО не только проконсультируют Вас о положенном объеме медицинской помощи, но окажут непосредственное содействие в ее получении.

## Материал из открытых источников

поэтому они готовы покупать лекарства самостоятельно.

«Результаты опроса отражают восприятие пациентов и указывают на важность информирования граждан о возможностях льготного обеспечения препаратами. Включение обеспечения лекарствами в программу ДМС – принятая во всем мире практика, – комментирует данные опроса соавтором страхового брокера Mains Сергей Худяков. – В том или ином виде это делается в США, Великобритании, ЕС, ОАЭ, Саудовской Аравии и многих других странах. По данным исследования MainLab, в Саудовской Аравии, ОАЭ и ЮАР расходы на лекарства занимают до 20% страховой премии и включены в стандартные пакеты ДМС. В странах ЕС, США и Великобритании также распространен такой вариант, как возмещение расходов на лекарства на этапе амбулаторного лечения. В России лекарственное обеспечение пока не входит в стандартные пакеты ДМС, многие страховщики уже не первый год предлагают такую возможность как дополнительную опцию, но эти затраты, как правило, ниже суммы, которые тратятся на лекарства в течение года при самостоятельной покупке. Кроме того, при внимательном подборе параметров этой опции (лимит покрытия, список входящих в него конкретных препаратов или их категорий, условия возмещения, франшиза и т. д.) можно добиться заметной экономии. Кроме того, стоит помнить, что эта опция помогает более эффективно планировать семейный бюджет, делает структуру расходов семьи более предсказуемой, дает гарантию получения необходимых лекарств даже при отсутствии средств на их покупку».

При ответе на вопрос о том, может ли возможность получать лекарства по рецепту врача быть включена в программу ДМС, мнения разделились почти поровну. Утвердительно ответили 42,9% респондентов: 34,7% заявили, что считают это необходимым и готовы доплачивать за такую опцию, а 8,2% уверены, что она должна входить в базовый пакет ДМС. Против такого шага выступили 57,1%: 34,2% считают, что это не входит в задачи ДМС, а 22,9% опасаются того, что это увеличит стоимость полиса.

Материал предоставлен пресс-службой Mainsgroup

31% респондентов говорят, что они хотели бы, чтобы система бесплатной выдачи лекарств по ОМС (при наличии рецепта) была более доступной и информированной, т. к. это способствует экономии семейного бюджета. Чуть больше – 38,7% – тех, кто скорее хотел бы этого, но сомневается, что эта система будет работать бесперебойно. Каждый пятый опрошенный (20,1%) заявляет, что ему все равно, т. к. он привык покупать лекарства за свои деньги. Против повышения доступности и открытости системы бесплатной выдачи лекарств выступили 10,2%: по их мнению, это приведет к очередям и злоупотреблениям.

При ответе на вопрос о том, может ли возможность получать лекарства по рецепту врача быть включена в программу ДМС, мнения разделились почти поровну. Утвердительно ответили 42,9% респондентов: 34,7% заявили, что считают это необходимым и готовы доплачивать за такую опцию, а 8,2% уверены, что она должна входить в базовый пакет ДМС. Против такого шага выступили 57,1%: 34,2% считают, что это не входит в задачи ДМС, а 22,9% опасаются того, что это увеличит стоимость полиса.

Материал предоставлен пресс-службой Mainsgroup

## АГРОСТРАХОВАНИЕ

## НСА и Минсельхоз Татарстана обсудили с аграриями республики новации в сельхозстраховании в 2026 году

Национальный союз агростраховщиков и Минсельхоз Республики Татарстан проинформировали сельхозпроизводителей региона о векторах развития системы агрострахования новой посевной на круглом столе, который состоялся в рамках выставки достижений АПК «Казань АгроВолго 2026» 11 февраля.

Минсельхоз Республики и НСА выступили организаторами прошедшей дискуссии.



начальник сектора агрострахования ФГБУ «РосАгроХимСлужба» Сергей Алешин и генеральный директор АО РИВЦ Дамир Фатиков. Позицию аграриев подробно изложил Ассоциации фермеров, крестьянских подворий и сельскохозяйственных потребительских кооперативов Республики Татарстан Камиль Байтимеров.

«Полагаем, что благодаря последовательной позиции Минсельхоза Республики труд аграриев будет защищен агрострахованием с господдержкой на высоком уровне и в этом году. В 2025 году Поволжье относительно благополучно прошло сезон, но ситуация с высокой подверженностью природным рискам в этом агросезоне не исключена», – отметил президент НСА Корней Биждов.

АО СК «РСХБ-Страхование» Ольга Санкова и начальник управления андеррайтинга и методологии сельхозрисков ООО «СК «Согласие» Мансур Аминов. Отдельно были рассмотрены вопросы проведения страховой экспертизы и урегулирования убытков аграриев с использованием данных метеостанций и привлечения экспертов «РосАгроХимСлужбы».

В круглом столе с выступлениями приняли участие

## НСА: в 2025 году аграрии застраховали почти 6 млн га озимых культур или более 30% посевных площадей

Страховой защитой в России обеспечены более 30% посевных площадей с озимыми культурами.



Российские сельхозпроизводители в 2025 году застраховали почти 6 миллионов гектаров озимых посевов. Охват страхованием площадей с этими культурами составил 35%. Это следует из предварительных оценок результатов минувшего года Национального союза агростраховщиков.

Лидером в РФ по общей площасти застрахованного урожая озимых по итогам 2025 года стала Ростовская область, где застрахованы более 1 млн га (полисы там оформлены для 36% земель с озимыми). В 2024 году регион по этому показателю занимал третье место в России: тогда площадь составляла 852 тыс. га, охват страхованием – 30%.

На втором месте – Ставропольский край (более 811 тыс.

га, что соответствует охвату в 42%), на третьем – Краснодарский край (781 тыс. га, охват 43%). Замыкают первую пятерку лидеров Волгоградская (464 тыс. га) и Воронежская области (366 тыс. га) с показателями охвата 31% и 52% соответственно.

В топ-10 также вошли Республика Татарстан (257 тыс. га), Саратовская (248 тыс. га), Липецкая (242 тыс. га), Тамбовская (183 тыс. га) и Рязанская (148 тыс. га). Доля застрахованных сельхозплощадей с озимыми культурами в Липецкой области – 77%. Далее следует Тверская область: доля застрахованных площадей с озимыми там увеличилась с 72% в 2024 г. до 75% в 2025 г. (под защитой полисов в минувшем году – 19 тыс. га). В списке лидеров также Ленинградская (70%, 70,7 тыс. га) и Калининградская (70%, 70,7 тыс. га) области, Республики Мордовия (57%, 92 тыс. га) и Татарстан (56%, 257 тыс. га), Воронежская (52%, 366 тыс. га), Тамбовская (50%, 183 тыс. га), Рязанская (44%, 148 тыс. га) области и Краснодарский край (43%, 781 тыс. га).

«Предварительные

данные в 2025 году застрахованы 6 тыс. га) и Калининградская (70%, 70,7 тыс. га) области, Республики Мордовия (57%, 92 тыс. га) и Татарстан (56%, 257 тыс. га), Воронежская (52%, 366 тыс. га), Тамбовская (50%, 183 тыс. га), Рязанская (44%, 148 тыс. га) области и Краснодарский край (43%, 781 тыс. га).

«По предварительным данным, в 2025 году страховой защитой воспользовались сельхозпроизводители в 51 регионе страны, застраховав почти 6 млн гектаров озимых культур. В феврале-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно застрахуется более трети посевов озимых культур. В февраль-марте мы ожидаем публикацию уточненных данных Росстата по посевной площасти в 202