



Тантьема  
в страховании

2 стр.



Агенты  
надежды  
и доверия

2 стр.



Страховое  
мошенничество

3 стр.



Изменения  
в системе  
ОМС

4 стр.

# СТРАХОВАЯ газета

Наши поздравления!



В рамках торжественной церемонии премии «Финансовая элита России 2025», которая состоялась 11 февраля, компания «Ингосстрах-Жизнь» была удостоена награды в номинации «Забота о будущем: лучшие страховые продукты для детей». Более подробно о мероприятии читайте в следующем номере.

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 свершений 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 её 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, избирался в состав Совета 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 и правовой среды брокерской деятельности.

Пусть успех и удача и 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 вашего 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 надёжность 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 поплывет.

Эту пословицу можно в полной мере перефразировать под нашего юбиляра – компанию «Скала», отмечающую 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, смогла адаптироваться.

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 будущим морем бизнеса – смело, высоко, очень-очень далеко, видя дали и перспективы!

Коллеги, 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, зарекомендовала 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 коллективу 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 редакции «Страховой газеты new» 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 РИИАИ «Страховой газеты new»

Актуально

## ГОД МИНУВШИЙ И ГОД НАСТУПИВШИЙ

Гость редакции Илья СМЕРНОВ, 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 рисков коэффициентов для расчета нормативного соотношения (НС) собственных средств (капитала) и принятых обязательств. Страховщики справились с повысившейся регуляторной нагрузкой. Для все меньшего числа страховщиков остается актуальной возможность использовать послабление, введенное для поддержки сектора в условиях санкционных ограничений. Всего 19 страховщиков списывают стоимость заблокированных активов в расщелку (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. Принимаются во внимание такие факторы, как изменение уровней смертности, рост расходов на урегулирование, изменение вероятностей досрочного 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 взносов в расщелку, а также предлагающие клиентам высокие выкупные 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 повысился: показатель НС страховщиков жизни достиг 277% (на 65 п.п. больше значения на начало года), показатель НС страховщиков «не жизни» составил 185% (на 7 п.п. больше значения на начало 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 показателю которой Банком России проверяется правильность расчета страховщиками нормативного соотношения. При неоднократности таких предписаний страховщикам приходится применять надбавку к капиталу. Уже сейчас наблюдается снижение количества крупных ошибок в отчетности, что является положительным фактором.

Следующим этапом совершенствования требований к финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний станет проработка механизмов расчета риска катастроф для катастроф природного характера, а также техногенных катастроф по видам страхования, не охваченным в текущей редакции концепции. Мы продолжим работу по созданию продукта страхования жизни с расчетной доходностью, предназначенного для квалифицированных инвесторов. С такой инициативой на Банк России и законодателей вошли профессиональные сообщества. Банк России ранее концептуально не возражал против реализации этой инициативы. Ключевым моментом в ее проработке будет нахождение разумного баланса между аппетитом потребителей к принятию рисков и защитой их интересов, прежде всего, в части прозрачности процесса инвестирования.

- Расскажите о новых тарифах ОСАГО в 2026 году: расширении тарифного коридора, пересмотре территориальных 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 эти риски длительное время сохраняются на высоком уровне, значения КТ увеличены в 2 раза. Это не означает, что в результате цена на полисы должна вырасти для всех автовладельцев таких регионов. У страховщиков ОСАГО сохраняются 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 переходе 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. Вполне возможно прекращение продаж новых договоров инвестиционного

механизмов расчета риска катастроф для катастроф природного характера, а также техногенных катастроф по видам страхования, не охваченным в текущей редакции концепции. Мы продолжим работу по созданию продукта страхования жизни с расчетной доходностью, предназначенного для квалифицированных инвесторов. С такой инициативой на Банк России и законодателей вошли профессиональные сообщества. Банк России ранее концептуально не возражал против реализации этой инициативы. Ключевым моментом в ее проработке будет нахождение разумного баланса между аппетитом потребителей к принятию рисков и защитой их интересов, прежде всего, в части прозрачности процесса инвестирования.

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 эти риски длительное время сохраняются на высоком уровне, значения КТ увеличены в 2 раза. Это не означает, что в результате цена на полисы должна вырасти для всех автовладельцев таких регионов. У страховщиков ОСАГО сохраняются 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>

В-вторых, важным фактором, который сможет расширить спрос на долгосрочные продукты страхования жизни, является распространение на них налоговых льгот, которые действуют по другим долгосрочным инвестиционным инструментам – по ИИС и ПДС (инвестиционный налоговый вычет со взносов до 400 тыс. рублей в год и освобождение от уплаты НДФЛ сумм, выплаченных по риску дожития в пределах 30 млн рублей).

В-третьих, с 1 января 2027 заработает система гарантирования по страхованию жизни (аналогичной системе страхования вкладов). Ее запуск существенно повысит уверенность граждан в продуктах страхования жизни как надежных способов долгосрочного накопления средств. Важно, что система будет гарантировать права также и по договорам страхования жизни, действующим на момент ее запуска, т.е. фактически в том числе по страховкам, которые люди покупают уже сейчас. В 2026 году мы подготовим нормативную базу для запуска этой системы.

В рамках торжественной церемонии премии «Финансовая элита России 2025», которая состоялась 11 февраля, компания «Ингосстрах-Жизнь» была удостоена награды в номинации «Забота о будущем: лучшие страховые продукты для детей». Более подробно о мероприятии читайте в следующем номере.

В рамках торжественной церемонии премии «Финансовая элита России 2025», которая состоялась 11 февраля, компания «Ингосстрах-Жизнь» была удостоена награды в номинации «Забота о будущем: лучшие страховые продукты для детей». Более подробно о мероприятии читайте в следующем номере.

В рамках торжественной церемонии премии «Финансовая элита России 2025», которая состоялась 11 февраля, компания «Ингосстрах-Жизнь» была удостоена награды в номинации «Забота о будущем: лучшие страховые продукты для детей». Более подробно о мероприятии читайте в следующем номере.

В рамках торжественной церемонии премии «Финансовая элита России 2025», которая состоялась 11 февраля, компания «Ингосстрах-Жизнь» была удостоена награды в номинации «Забота о будущем: лучшие страховые продукты для детей». Более подробно о мероприятии читайте в следующем номере.



страхования жизни, которое произошло уже 1 января 2026 года, станет толчком для роста спроса на программы ДСЖ. Сегмент ДСЖ только начинает формироваться. Участники рынка донастраивают свои программы ДСЖ, отлаживают механизмы продаж. Сейчас только восемь компаний предлагают этот продукт. По предварительным данным, за 11 месяцев 2025 года оформлено 13 тыс. договоров ДСЖ на 22 млрд рублей. Страховщики в составе ДСЖ предлагают паевые инвестиционные фонды (ПИФ) с разными инвестиционными стратегиями: это могут быть вложения в облигации и акции российских компаний, а также инструменты денежного рынка. Пока все ПИФ – открытые, предназначенные для некавалифицированных инвесторов. По закону страховщики могут создавать продукты ДСЖ на основании закрытых фондов (ЗПИФ), предназначенных для квалифицированных инвесторов. Однако пока о таких продуктах никто не заявлял.

Во-вторых, важным фактором, который сможет расширить спрос на долгосрочные продукты страхования жизни, является распространение на них налоговых льгот, которые действуют по другим долгосрочным инвестиционным инструментам – по ИИС и ПДС (инвестиционный налоговый вычет со взносов до 400 тыс. рублей в год и освобождение от уплаты НДФЛ сумм, выплаченных по риску дожития в пределах 30 млн рублей).

В-третьих, с 1 января 2027 заработает система гарантирования по страхованию жизни (аналогичной системе страхования вкладов). Ее запуск существенно повысит уверенность граждан в продуктах страхования жизни как надежных способов долгосрочного накопления средств. Важно, что система будет гарантировать права также и по договорам страхования жизни, действующим на момент ее запуска, т.е. фактически в том числе по страховкам, которые люди покупают уже сейчас. В 2026 году мы подготовим нормативную базу для запуска этой системы.

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 бы Вы оценили, насколько актуальны технологии риск-менеджмента в проектном управлении?

- По пути достижения целей проектов мы сталкиваемся с неопределенностью, которая может сыграть в плюс, и тогда это возможность, или может сыграть в минус. Разумно при

планировании целей учитывать возможность реализации разных сценариев, потому что будущее многовариантно.

С оценкой возможных сценариев, как позитивных, так и негативных, имеет дело риск-менеджмент. Мы живём во времена, когда скорость изменений нарастает и когда «чёр-

ные лебеди» летают стаями. Поэтому сегодня управление рисками – это необходимость, это норма.

- Какие бы Вы рекомендовали использовать методы оценки рисков: количественные или качественные?

- Предпочтительной является количественная оценка.

Но без качественной входящей информации количественная оценка, на мой взгляд, может вводить в заблуждение.

- Скажите, какова сейчас практика применения средств автоматизации в анализе рисков, как Вы считаете?

Окончание на 3-й стр.

26 февраля 2026 | Технологичная площадка «Россия сегодня»

# FinCore 26

Ключевые технологии для финансовой платформы будущего:

неотех, ИИ-трансформация ядра, Open API и экосистемы, цифровые валюты

РЕГЛАМЕНТ III



Регистрация

## FinCore 2026: неотех, ИИ и Open API для финансового ядра

26 февраля 2026 года в Москве на медиаплощадке «Россия сегодня» состоится FinCore 2026 – форум о финансовой ИТ-архитектуре, ИИ-эволюции core-систем и технологических решениях, которые определяют конкурентоспособность банков и финтех-компаний. Мероприятие соберет сотни участников: СНО, СДТО, СТО, руководителей RD, ИТ-архитекторов, а также лидеров цифровых команд финансового сектора и смежных отраслей.

Ключевая тема FinCore 2026 – «Классический банкинг закончился, будущее – за неотехом!». В фокусе внимания – переход от локальных экспериментов с ИИ к масштабной трансформации финансовой платформы: данных, процессов, инфраструктуры, безопасности и культуры разработки. Участники обсудят, как меняется роль классической АБС и что означает «неотех» на уровне архитектуры, вытеснят ли цифровые платформы классические подходы и возможен ли Core Banking, в котором ИИ выступает не «надстройкой», а частью базовых контуров.

В программе:

- неотех vs. классический банкинг: конкуренция и точки конвергенции;
- финансовая платформа будущего: архитектурные паттерны, интеграции, открытый банкинг и экосистемы;
- мультибанкинг и партнерские модели: возможно ли сотрудничество на уровне платформ;
- платежи и новые расчетные контуры: альтернативы междугородной инфраструктуре, риски цифровых активов и стейблкоинов;
- регулирование ИИ и требования к безопасности, комплаенсу и управлению данными.

Актуальная программа, список спикеров и регистрация – на сайте мероприятия

[https://fincore.ru/?rs=p\\_fincore2026\\_sg](https://fincore.ru/?rs=p_fincore2026_sg)



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 перестраховщика по уплате перестрахователю части положительной 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 о возврате полученной тантьемы, 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 перестрахования. 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 на практике 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 невозвращенной 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 ничто иное как просто констатация факта. Нередко тантьема понимается как вознаграждение и одновременно поощрение перестрахователя за осмыслительное 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 предоставления, то тогда тантьема де юре 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.

То обстоятельство, что договор перестрахования оказался рентабельным, от воли перестрахователя зависит лишь частично - за счет более качественного андеррайтинга, более квалифицированного и ответственного урегулирования страховых случаев, а по договорам облигаторного перестрахования и исключения антиселекции рисков (когда так называемые «хорошие» риски перестрахователь в перестраховании вопреки условиям перестраховочного контракта не передает) он может снизить вероятность превышения суммы выплаченного страхового возмещения над полученной перестраховщиком перестраховочной премией, но в конечном счете финансовый результат происхождения перестраховочного контракта определяется объективными обстоятельствами, а именно количеством страховых случаев, наступивших по основным договорам страхования, и размером страховых выплат по ним.

С юридической точки зрения, целесообразно рассматривать тантьему как последующее изменение размера платы за перестраховочную услугу с учетом реального финансового результата перестрахования. Дело в том, что при совершении перестраховочной сделки значительные факторы неопределенности – недостаточность или неточность статистики по соответствующему виду страхования, неточное описание страховщиком объекта страхования и присутствующих индивидуальных рисков. Нередки также случаи применения страховщикам по тем или иным причинам завышенных страховых тарифов. Все это может привести к тому, что и величина перестраховочной премии окажется избыточной. Стороны перестраховочного контракта, если они нацелены на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество,

выгодное сотрудничество, вполне могут договориться о том, чтобы откорректировать размер перестраховочной премии постфактум. Ну, и наконец, это прямой интерес перестрахователя уменьшить через тантьему величину платы за перестрахование.

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 страховые организации могут заключить отдельное соглашение об уплате тантьемы, но не 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, согласных которым перестраховщик обязуется за обусловленную договором перестраховочную премию при наступлении страхового случая уплатить перестрахователю страховое возмещение в пределах установленной договором страховой суммы. Оно лишь связано с ним и является дополнительным обязательством, возникающим при определенных условиях.

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 перестраховочной премии по договору или группе договоров, которые заключены с данным контрагентом.

В принципе страховые организации вправе заключить рамочное соглашение о тантьеме, определяя порядок и размер ее выплаты при соответствии условий, и до того, как они совершат перестраховочную сделку.

Если исходить из понимания тантьемы, как об институте, предусматривающем 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 несоответствующее норме п. 10 ст. 13 Закона об организации страхового дела, оно просто носит более сложный характер, вводя дополнительные условия для реализации соответствующего обязательства перестраховщика.

Оговорка или соглашение о тантьеме представляет собой при отсутствии оговорки Deficit Clause односторонний

договор, так как в этом случае обязательство принимает на себя только перестраховщик, а правом требования обладает лишь перестрахователь, и как двусторонний договор, по которому права и обязанности имеют обе стороны, когда в него укажано условие включения.

## Сфера применения института тантьемы

В основном тантьема применяется в договорах пропорционального перестрахования, хотя подчас встречается в сфере непропорционального перестрахования. Однако использование этого института применительно к договорам непропорционального перестрахования не может не вызывать серьезной критики. Дело в том, что цена подобных договоров определяется таким способом, который не оставляет места для каких-либо выплат перестрахователю помимо страхового возмещения. Существующие методы расчета цены непропорционального покрытия в общих чертах сводятся к тому, что перестраховщик определяет величину возможных выплат страхового возмещения по предлагаемому в перестрахование портфелю страховых договоров, прибавляет к полученной сумме расходы на ведение дела и плановую рентабельность.

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. Конечно, как и в любом правиле, здесь тоже могут быть свои исключения: если на определенном интервале времени перестраховщику крупно повезло и его действительно не затронули серьезные убытки (удачные андеррайтерские годы), а также если в дальнейшем не происходит снижения цены договора, то он, безусловно, может часть прибыли передать перестрахователю в виде 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 соответствующий период между перестрахователем и перестраховщиком. Тантьема используется и в области облигаторного перестрахования, где она предусматривается применительно к конкретным договорам, но в принципе возможно договариваться о тантьеме исходя из финансовых результатов прохождения и группы облигаторных договоров.

Существуют технические сложности применения тантьемы в тех случаях, когда бизнес между компаниями носит постоянный характер. В таких условиях достаточно сложно отсеять конкретные перестраховочные контракты, по которым и можно определить наличие базы для выплаты тантьемы. Здесь можно порекомендовать перейти на определение оснований для выплаты тантьемы по итогам календарного года. Безусловно, при таком подходе будет отсутствовать определенная условность понятия «группа договоров перестрахования», но, тем не менее, основная цель применения исследуемого института будет достигнута.

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 вновь заключаемым договорам перестрахования.

## Виды тантьемы

Чаще всего на практике применяется фиксированная тантьема. Ее 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 в любом случае тантьема не должна превышать, скажем, 10 процентов от прибыли (превышения размера перестраховочной премии над страховым возмещением, которое выплачено и/или подлежит выплате по наступившим страховым случаям).

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 начисленной или заработной перестраховочной премии, либо с коэффициентом убыточности, то есть отношением произошедших убытков (суммы выплаченного и подлежащего выплате страхового возмещения) к заработной премии. При использовании коэффициента прибыли тантьема возрастает с увеличением данного коэффициента, а, если применяется коэффициент убыточности, то наоборот – уменьшается при росте убыточности.

Под супертантьемой (super profit commission) понимается дополнительный процент прибыли, который перестраховщик готов перечислить контрагенту. На практике применяется относительно редко при использовании тантемом с фиксированным размером для дополнительного мотивации перестрахователя к улучшению андеррайтинга и более качественной работы по урегулированию страховых случаев.

Необходимо подчеркнуть, что перечень видов тантьемы является открытым и каких-либо препятствий и для использования иных ее 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 Финиуниверситета 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.



Выявить страховые интересы, помочь сформировать защиту, проконтролировать страховую выплату – все это формирует доверие, надежду, что можно быть твердо уверенным в помощи страховщика. 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 свое клиентское поле, но и знания, получить которые уже не так просто.

Практически каждый из нас знает, как сложно найти будущих продавцов и удержать успешных агентов – текучесть кадров очень большая. Стать успешным страховым агентом сможет лишь один из десяти и это довольно хороший результат, который в целом устраивает многие корпоративные школы, занимающиеся поиском кандидатов в страховые агенты. В 1990-е в отрасль пришли новые люди, военные, учителя, медики, кто-то стал агентом-миллионником,

работы страхового агента в российском обществе, часто воспринимающем такую работу как признак жизненной неудачи. Юрий Деточкин помнится многим, он очень обаятельный и все сочувствуют этому образу. Сочувствуют и одновременно сразу и очень четко понимают, что такой судьбы своему ребенку 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 игравший его Александр Абдулов. И здесь особенного жизненного успеха страхового агента, не уверенного в своих силах, не удалось. Сложившиеся образы не стали привлекательными примерами, часто препятствуя притоку в отрасль ищущих успеха людей, создавая устойчивый «флёр страдания», а вовсе не радости успешного предпринимательства. Это хорошо видно по современным студентам, которые совсем не расположены попробовать себя в качестве страхового агента.

Но есть и другие примеры, когда страховое поле передается от отца или матери детям. По российским регионам это не такая уж и редкость, но и не стало распространенной практикой. Частично это свя-



даже продают свою практику желающему стать страховым агентом. Причина этого не только в лучшей страховой культуре и привычке страховаться у населения, но и в требованиях к страховому агенту, который должен обязательно доказать, что он обладает всеми необходимыми знаниями и навыками. И речь в данном случае идет либо о требованиях к специализированному образованию на уровне бакалавриата, либо о сдаче профессиональных экзаменов, которые поддерживаются страховым рынком и регулярно обновляются. Более понятный для многих из нас



пример – нотариат, стать нотариусом в России для многих юристов это жизненный успех, когда понятная работа приносит очень осязаемый и высокий уровень жизни. Для этого введены конкурсные процедуры по выбору нотариусов, существуют высокие требования к кандидатам, выполнить которые совсем не просто.

Соответственно, для поднятия престижа профессии и, главное, привлечения стремящихся к личному успеху потенциальных страховых предпринимателей и последующего повышения эффективности агентской сети необходимо найти варианты усложнения входа в профессию, отфильтровать немотивированных середнячков. Для начала это можно сделать для страховых агентов, специализирующихся на страховании жизни и договоров с большой страховой премией. Здесь больше ответственности, требуется лучше разбираться в страховом деле. Для этого требуются 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,  
Финансового университета;  
**Андрей ЯЗЫКОВ,**  
ведущий научный  
сотрудник, Финансовый университет

кто-то продолжил карьеру и стал руководителем страховой компании и даже союза страховщиков. Но с тех пор массового притока кадров в отрасль уже не было и это начинает сказываться 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 предпочтет «живое» общение - и помощь в оформлении полиса и страховой выплаты – все это сохраняет востребованность страховых агентов.

В итоге спрос на агентов есть, а системной подготовки новых практически нет, в основном это разрозненные корпоративные школы разных возможностей и, соответственно, качества подготовки. К сожалению, есть и проблема довольно низкого престижа

зано с очень легким входом в профессию, когда берут всех, немного обучают (ведь все равно уйдут и затраты не оправдаются) и получают в итоге множество недовольных людей, рассказывающих, что в страховании нельзя зарабатывать и вообще профессия – «полный отстой». В советское время профессию страхового агента можно было получить в техникуме, что тоже не прибавляло престижа этому виду деятельности, а главное не способствовало закреплению в профессии, так как девушки выходили замуж и часто оставляли полученную профессию, а юноши уходили в армию и после тоже искали более престижную, стабильную и денежную работу.

Практика других стран показывает, что есть и иная ситуация, когда агентом стать престижно и это хорошая работа, которую передают в семье, а в каких-то случаях

7 апреля 2026 | Центр Событий РБК

FINNEXТ

15-й форум финансовых инноваций

7 апреля состоится 15-й юбилейный форум финансовых инноваций FINNEXТ 2026

Форум будет посвящен тому, как искусственный интеллект и глобальная смена маршрутов повлияют на стратегию участников финансового рынка в ближайшие годы

Ключевые темы в программе:

– Конкуренция экосистем, экспорт финтех и разворот на Глобальный Юг

– Ставка на эффективность с помощью ИИ

– Реальная экономика: где ИИ снижает затраты, а где генерирует риски

– Эмоциональный ИИ: может ли бот продавать лучше живого менеджера

– От универсального QR до криптошлюзов: как объединить все способы оплаты

– Поиск маржи: на чем зарабатывать в эпоху

«нулевого интерчейнджа»

– Фундамент масштаба: от Open API до технологичных конфиденциальных вычислений

– Кибербезопасность: построение защищенного контура при работе с экосистемой

– Закат эпохи SuperApp и переход к модели невидимого ИИ-консьержа

– Точки роста в B2B: банк как цифровой CFO для бизнеса.

Регистрация:

https://finnext.ru/?rs=sp\_finnext2026\_sg



## РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

В 2025 году Национальная Ассоциация Страховых Аджастеров (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 RISK&CLAIMS-2025: центральное событие года

Главным событием деятельности НАСА в 2025 году стала ежегодная конференция по оценке рисков и урегулированию убытков «RISK&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 Аджастеров (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 сюрвейеров и лосс-аджастеров. 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 (на фото), в своем выступлении подчеркнул важность профессионального диалога: «Мы обсудим риски, которые, как кажется нашим коллегам и нам, ждут нашу страну и мир в грядущем 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 RISK&CLAIMS-2025 состоялось торжественное вручение сертификатов экспертам НАСА, прошедшим квалификационные испытания в начале 2025 года.

Система аттестации Нац

Главным событием деятельности НАСА в 2025 году стала ежегодная конференция по оценке рисков и урегулированию убытков «RISK&CLAIMS-2025», которая состоялась 27 февраля на площадке Московского городского гольф клуба.

ональной Ассоциации Страховых Аджастеров, 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 переекспертацию 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 Кузачкин, исполнительный директор СберСтрахования. Эта традиция подчеркивает приверженность Ассоциации развитию профессионального сообщества и формированию единых стандартов качества экспертных услуг.

#### Образовательная деятельность и международное сотрудничество

В 2025 году НАСА продолжила активную образовательную деятельность. Был

проведен вебинар, посвященный особенностям урегулирования морских убытков и эксплуатации морских судов в ледовых условиях и акватории Северного морского пути. Мероприятие провели Николай Чеглаков и Георгий Осипов для представителей страхового рынка на площадке ВСС.

НАСА также продолжила совместный проект RISK&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.

RISK&CLAIMS-2026: новые темы и вызовы

НАСА уже анонсировала проведение конференции RISK&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, 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. Эта программа отражает стремление Ассоциации к решению практических проблем и формированию единого понимания правовых аспектов урегулирования убытков.

#### 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.

Национальная Ассоциация Страховых Аджастеров, объединяющая компании – лидеров российского рынка услуг по урегулированию убытков, продолжает играть ключевую роль в становлении цивилизованного рынка независимых страховых экспертов.

Квалифицированная работа 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 социально-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.

#### Перспективы 2026 года

В планах НАСА на 2026 год – дальнейшее укрепление профессионального сообщества и расширение образовательных программ. Национальная Ассоциация Страховых Аджастеров продолжает движение по пути совершенствования отрасли урегулирования убытков, выступая связующим звеном между страховщиками, страхователями и экспертным сообществом, способствуя повышению качества услуг и укреплению доверия к страховому рынку России.

Игорь СОЛОВЬЕВ

## 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.



Победители Конкурса-2025

Подробные требования, положение о конкурсе и форма заявки доступны на официальном сайте РусРиска <https://rrms.ru/> Генеральный информационный партнер конкурса – «Страховая газета new»

## СЛОВО СПЕЦИАЛИСТУ

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

## Окончание.

## Начало на 1-й стр.

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

Часто спрашивают: «Заменил 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 наблюдаю, что системы разрозненны, информация синхронизируется где-то вручную, где-то несвоевременно, где-то с ошибками. Данных много, изменчивых много, требования к скорости принятия решения растут. Заменил 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 устанавливать необходимо. Но чтобы говорить о до-



Фото PR-службы АО «ИнфоТекс»

пустимых границах, для начала нужно определить емкость риска – сколько компания в целом готова выдержать до того, как она начнет 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 реализуются несколько рисков и в разных объемах.

Насколько Вы видите

#### 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 Росстандарте, 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.

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

В мире и в России накоплено достаточно количество положительных и негативных примеров, на которые можно опираться. Нужно стараться формализовать эти практики, обращаться к профессиональному сообществу. Для этого есть и площадка РусРиска, и площадка технического комитета «Менеджмент риска». Есть РСГП, 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.

Хотелось бы, чтобы больше людей и организаций старались делиться практиками. И я вижу положительную динамику. Беседу провел Владимир ГОЛОВАНОВ, ответственный секретарь ПК1/ТК122 «Безопасность финансовых (банковских) операций», заместитель начальника аналитического отдела компании «ИнфоТекс»

#### созревшей или актуальной тематике стандартизации? Есть достаточно накопленная практика, чтобы ее формализовать?

Один из смыслов стандартов – это регулирование. Второй смысл, на мой взгляд, – квинтэссенция лучшей практики.

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

Если мы говорим о проектах в частном бизнесе, здесь значение для стандарта приобретает

## 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 страховых компаний. 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 Бендера 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 понятия

Для того чтобы компания получить страховую выплату за разбитый автомобиль «Тойота», гражданин А. подговорила своего знакомого, имеющего полис ОСАГО, инсценировать ДТП. Для этого они нашли знакомых в ГИБДД и оформили все необходимые документы об аварии. Вместе с заявлением о ДТП в страховую компанию гражданина А. сразу представила протокол, постановление, схему, объяснения обоих водителей и даже рапорт сотрудника ГИБДД о том, что «автомобили после ДТП с места не перемещались». Интересно отметить, что в схеме ДТП были указаны два понятия с адресами и номерами телефонов. С учетом того, что ДТП имело место в два часа ночи, это выглядело немного неправдоподобно.

Излишнее количество документов и полнота информации вызвали подозрения страховщика, которые подтвердились после трасологического исследования.

#### Два брата

Два брата, занимающиеся перепродажей автомобилей, инсценировали столкновение. В качестве фавулы ДТП было указано, что оба участника находились около СТО. Один из них стал двигаться на своем автомобиле «Лада» задним ходом и ударил стоящий автомобиль «Тойота Рав-4», принадлежащий второму брату. При тщательной проверке обстоятельств ДТП было выяснено, что один из братьев является сотрудником ДПС в том же районе, где произошло ДТП, а документы об аварии сфальсифицированы.

#### Невиновный виновник

После столкновения автомобилей «Тойота» и «Лада» на парковке возле супермаркета, в котором явно усматривалась вина водителя «Тойоты», последний вызвал на место ДТП «группу поддержки», состоящую из знакомых сотрудников ГИБДД. Несмотря на то, что обе машины двигались в момент ДТП, в документах об аварии было указано, что водитель автомобиля ВАЗ-2107, нарушив ПДД, ударил стоящий автомобиль «Тойота». Такое изменение вины было выгодно владельцу «Тойоты», так как он мог получить выплату по ОСАГО. Однако водитель автомобиля «Лада» не растерялся и вызвал на

место своего брата, который зафиксировал расположение автомобилей на видеопленку. Указанная запись стала доказательством на длительном судебном процессе по данному делу. До передачи дела в суд владелец «Тойоты» и его команда всячески пытались получить деньги со страховой компании. Для этого они:

- пытались заставить водителя ВАЗ-2107 признать свою вину в страховой компании;
- фальсифицировали ответы из ГИБДД о повторном рассмотрении административного дела о ДТП с выводами о виновности водителя «Лада»;
- подали письменную жалобу в прокуратуру на действия работников страховой компании;
- договорились со «своим» экспертом сфальсифицировать результаты автотехнической экспертизы;
- пытались договориться с должностными лицами страховщика о том, чтобы на это дело они посмотрели сквозь пальцы.

#### Многоходовка

При расследовании страхового события, связанного с поджогом автомобиля «Мерседес Бенс» в Новосибирске, нанесшим ущерб на сумму 8 млн рублей, было выяснено, что данный автомобиль одновременно является предметом залога и в банке, и в коммерческой организации. Кроме того, установлено, что номера двигателя данного ТС имеют измененную маркировку. После первоначальной проверки было установлено, что авто

застраховано еще в пяти компаниях, а поджог «Мерседеса» был совершен поддельником владельца. Для этого вместо обычного места на автостоянке, автомобиль поставили в угол у ограждения, чтобы его удобнее было поджечь, не проникая на стоянку, а полив бензином прямо через забор.

#### Дерево как улика

Предприниматель Н. приобрел у своего знакомого, который работал в оценочной фирме, поврежденный в аварии автомобиль «Форд», застраховал его «задним числом» по договору КАСКО и инсценировал ДТП. По выдуманной легенде, он ехал по скользкой зимней дороге, его автомобиль занесло и ударило в пень от спящего дерева. С помощью знакомых в ГИБДД предприниматель оформил фиктивные документы: определение, справку о ДТП, объяснение и схему места ДТП. Сотрудники страховой компании, приехавшие на место ДТП, не обнаружили ни одного спящего дерева, а на других деревьях, имеющих на месте предполагаемого ДТП, отсутствовали механические повреждения. Кроме того, лица, проживающие в частных домах у дороги напротив места ДТП, не могли припомнить никакой аварии.

#### Пешеход-фантом

Владелец автомобиля «Джип Гранд Чероки», застрахованного по КАСКО, инсценировал ДТП, используя ложную фавулу о переворачивании автомобиля. Так,



составляя объяснение о ДТП по просьбе работников страховой компании, он указал следующее: «Примерно в 22:40 я ехал по загородной трассе со скоростью 60 км/час по правому ряду; слева меня стала обгонять спортивная «Тойота». Вдруг из-за «Тойоты» в моем направлении выехала девушка, я резко вывернул руль вправо, автомобиль перевернулся и упал в кювет. Когда я вылез из автомобиля, ни девушки, ни «Тойоты» не было».

#### Кувалда в помощь

Владелец автомобиля «Ауди», инсценировавший ДТП, для того чтобы избежать разоблачения при трасологическом исследовании, придумал ложную фавулу – «без касания автомобилей». Из его рассказа следовало, что он ехал по своей полосе в тот момент, когда со встречной полосы резко выехал легковой автомобиль. Чтобы избежать столкновения, водитель «Ауди» вывернул вправо и автомобиль ударился в дерево, отчего и получил серьезные механические повреждения. Когда представители страховщика выехали на место, они действительно обнаружили

повреждения на дереве. Однако при ближайшем рассмотрении стало очевидно, что следы оставлены не автомобилем, а другим предметом, имеющим круглую форму. Впоследствии было установлено, что инсценировщик оставил вмятины на дереве с помощью кувалды.

#### Байкеры

Для избавления от автомобиля с перепитными номерами «Тойота Ланд Крузер» его хозяин застраховал его по КАСКО и инсценировал ДТП с возгоранием автомобиля. По ложной фавуле события, он ехал ночью по одной из дорог в районе стройки около моста. Внезапно ему на встречу выехали два мотоциклиста. Он, уходя от столкновения, вывернул вправо, автомобиль соскочил вниз по плитам набережной и ударился в дерево. От удара автомобиль загорелся, а он сам еле успел

#### Родственники в горе

Группа лиц, в которую входил эксперт страховой компании, его дочь – страховой агент и владелец поврежденной фуры «Вольво», попытались обмануть страховую компанию, используя свои знания в области страхования и урегулирования убытков. К эксперту страховой компании обратился его знакомый по прошлому месту работы (СТО) и сообщил, что его автомобиль – фура «Вольво» – перевернулся в области и ремонт его обойдется в 1,5 млн рублей.



выбраться из него. К приезду пожарных автомобиль полностью сгорел.

#### Помоги мне

Начальник службы криминальной милиции одного из отделов нарушил ПДД и столкнулся с автомобилем ВАЗ на своем новом джипе «Тойота Прадо». После столкновения он убедил водителя автомо-

сифицированы с помощью знакомых в ГИБДД. Когда страхователь обратился с заявлением о ДТП в страховую компанию, на осмотр автомобиля в сельскую местность вызвался 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 последнего, 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 примеров схемы мошенничества, совершаемые группами по предварительномуговору, с участием коррумпированных сотрудников ГИБДД, а также многоходовые мошеннические комбинации организованных 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](mailto:ins.security@yandex.ru)

Записал  
Александр АЛЕКСЕЕВ



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 пренатальную (дородовую) диагностику нарушений развития ребенка, которая проводится у беременных женщин, включено неинвазивное тестирование (определение внеклеточной 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 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 без проконсультации в течение 3-х рабочих дней, а необходимые инструментальные и лабораторные

исследования должны быть проведены в течение 7 рабочих дней. Но если требуется 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. Цели внедрения — повышение доступности 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 преимущество перед правом 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 участником СВО закрепляется выездная паллиативная бригада. В этом году выезд к такому пациенту на дом 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 и организаций социальной обслуживания. Родственники или лица, ухаживающие за инвалидами I группы в больницах, получат возможность круглосуточного доступа к таким пациентам.

## Профилактические мероприятия

Для выявления ранних признаков дислипидемии (повышенного холестерина) и формирования атеросклероза одновременно с прохождением профосмотра или диспансеризации будет проводиться однократное определение уровня липопротеидов в крови у всех пациентов в возрасте 18-40 лет. Оценка липидного профиля предусмотрена для пациентов 18-39 лет — один раз в 6 лет, для пациентов 40 лет и старше — один раз в 3 года.

## Центры здоровья (центры медицины здорового долголетия)

В этих центрах будут проводиться обследования граждан для оценки функциональных и адаптативных резервов здоровья и выявления факторов риска развития неинфекционных заболеваний, которые могут привести к преждевременной активации механизмов старения.

Обследование будет 2-этапным. На первом этапе граждане проходят анкетирование через портал Госуслуг и исследования, направленные на определение биологического возраста, после чего принимается решение о про-



ведение дополнительных исследований.

## 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 полном объеме медицинской помощи, но окажут непосредственное содействие в ее получении.

## Материал из открытых источников

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС

## ЗНАЕМ ЛИ МЫ О СИСТЕМЕ ЛЬГОТНОЙ ВЫДАЧИ ЛЕКАРСТВ?

Эксперты страхового брокера Mains провели опрос, посвященный опыту россиян, связанному с лечением гриппа, ОРВИ и COVID-19 в сезоне «осень-зима 2025-26» и, в частности, тому, какие диагнозы им ставили и как происходило обеспечение лекарственными средствами.

Исследование представляет собой опыт респондентов, а не оценку работы системы здравоохранения в целом.

О том, что они сами и/или члены семей опрошенных в этом сезоне переболели гриппом, ОРВИ или COVID-19, сообщили 59,1% респондентов.

Наиболее частым диагнозом, который врачи ставили респондентам или членам их семей, стали ОРВИ (риновиральная, аденовирусная и др. инфекции) — их назвали 35% участников опроса. На втором месте — «гонконгский грипп» (A/H3N2), его упомянули 22%. Следом по частоте упоминаний идут грипп типа А и В без уточнения (19,6%), коронавирусная инфекция COVID-19 (6,5%), пневмония как осложнение (3,2%) и грипп других штаммов, например, «свиной» A/H1N1 (1,9%). Еще в 11,8% случаев точный диагноз не был поставлен.

Лекарства, которые должны выдаваться бесплатно по рецепту в рамках программы ОМС, врачи назначали только в 11,9% случаев. В 46% случаев таких назначений не было и 42,1% признались, что не могут точно ответить на этот вопрос, т. к. не знают. 37,8% из тех, кому были назначены лекарственные средства, которые должны выдаваться бесплатно, получили их в полном объеме, 20% — только частично и 15,5% не получили, т. к. не входят в льготные категории.

Еще 26,7% тех, кому были назначены подлежащие бесплатной выдаче лекарства, сказали, что они не получили их бесплатно и пришлось покупать. При этом около половины из них (41,6%) отметили, что так было проще и быстрее. В 16,7% случаев нужных лекарств не было в наличии в аптеках. Столько же (16,7%) респондентов не знали, что имеют право на бесплатное получение лекарств, и не требовали выдать их. В 12,5% случаев аптеки отказывались выдавать лекарства бесплатно, ссылаясь на неправильную форму рецепта или



другие формальности, и еще в 12,5% случаев врачи не давали официальный рецепт, а говорили покупать лекарства самостоятельно.

О назначении врачами препаратов, которые должны выдаваться бесплатно, говорят около трети (32,7%) респондентов, заявивших, что им и/или их родственникам был поставлен диагноз «коронавирусная инфекция COVID-19». О том, что таких назначений не было, говорят чуть больше половины (51%) и 16,3% не знают точно. Из тех, кому были назначены бесплатные лекарства, 50% смогли получить все, а 31,3% получили только часть. Покупали препараты самостоятельно 12,5%: в половине случаев аптеки отказали в бесплатной выдаче из-за «не той» формы рецепта или по другим формальным причинам, а для другой половины покупка представлялась более быстрой и простым решением. Еще 6,3% не получили препараты бесплатно, т. к., по их словам, не входят в льготные категории.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30 июля 1994 года №890 лекарства из перечня жизненно важных и необходимых (ЖВНП) должны выдаваться бесплатно по назначению врача в рамках программы ОМС при ряде заболеваний (грипп, ОРВИ, гипертония, астма и т. д.) льготным категориям граждан, а при диагностированной коронавиральной инфекции COVID-19 или подозрении на нее — всем пациентам. Почти

половина (48,2%) респондентов признались, что ничего об этом не знают, 39,3% что-то слышали, но не знают подробностей и только 12,5% сказали, что хорошо знают об этой норме и понимают, как она работает — это 7,4% от числа всех участников опроса.

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 получить 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,

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 совладелец 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 Mains Lab, 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 спрос только зарождается. Безусловно, как и любая другая дополнительная опция, лекарственное обеспечение влияет на стоимость полиса, но эти затраты, как правило, ниже сумм, 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».

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 Агро 2026» 11 февраля. Минсельхоз Республики и НСА выступили организаторами прошедшей дискуссии.

«По данным НСА, Татарстан продемонстрировал высокие темпы развития системы агрострахования. По итогам 2025 года регион вошел в пятерку регионов-лидеров РФ по общей площади застрахованного урожая, по охвату — в первую десятку. В республике было застраховано 799 тыс. га посевов — более 30% от общей пашни, за минувший год застрахованные площади увеличились на 15%. Достижение этих показателей существенно повысило защищенность растениеводства и обеспечило Татарстану устойчивую позицию в группе крупнейших аграрных регионов России, которые проявили наибольшую активность в развитии агрострахования в 2025 г.», — резюмировал президент НСА Корней Биждов.

Как отметил замминистра регионального Минсельхоза Дмитрий Яшин, в регионе уже обеспечена страховая защита части сельхозкультур, высеянных под урожай 2026 года. Застрахованные площади только озимых культур под урожай этого года в Татарстане составили 238,3 тыс. га. Из них уже просубсидировано 83,9 тыс. га (в том числе по программе «ЧС» — 83,1 тыс. га), договоры в отношении оставшихся площадей будут профинансированы в текущем году, под-



черкнул Дмитрий Яшин.

Об изменениях условий развития программы агрострахования с господдержкой в 2026 году, особенностях заключения договоров страхования весеннего сева в текущем году рассказали исполнительный директор НСА Мухарбий Борануков и начальник управления НСА Юрий Есиков. С практикой страхования в республике участников круглого стола ознакомили директором казанского филиала

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

начальник сектора агрострахования ФГБУ «РосАгрохимслужба» Сергей Алешин и генеральный директор АО РИВЦ Дамир Фатихов. Позицию аграриев подробно изложил Ассоциации фермеров, крестьянских подворий и сельскохозяйственных потребительских кооперативов Республики Татарстан Камияр Байтемиров.

«Полагаем, что благодаря последовательной позиции Минсельхоза Республики труд аграриев республики 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.

## 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 площади 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, а охват страхования — 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 (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 области (148 тыс. га). Доля застрахованных сельхозплощадей с озимыми в этих регионах достигала 56% в Татарстане, 25% в Саратовской области, 77% в Липецкой области, 50% в Тамбовской области и 44% в Рязанской области.

Самым высоким в РФ стал охват страхования озимых

культур 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 (охват 72%, застраховано 6 тыс. га) и Калининградская (70%, 70 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 площади в 2025 году. Это позволит сделать окончательные выводы. Однако уже сейчас уверенно можно говорить о том, что в последние три года в России стабильно страхуется более трети площади посевов озимых культур. Тогда как еще несколько лет назад, в 2021 году, этот показатель составлял 9%. Учитывая все возрастающую волатильность агроклиматических условий на территории большинства регионов, страховая защита остается главным условием финансовой устойчивости аграриев страны», — отметил президент НСА Корней Биждов.

НСА

