

В марте 2025 года в России начнут проверять наличие полиса ОСАГО по камерам дорожного движения

ПРИЛОЖЕНИЕ К «РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЕ»

16 октября 2024 среда № 233 (9475)

НОВАЦИИ / Страховщики назвали приоритеты работы на 2025 год

Дружественные планы

Елена Петрова

В следующем году страховой рынок ждут изменения, которые затронут компании и потребителей услуг — от новых инструментов страхования жизни до подключения страховщиков к единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения.

О сути нововведений «РГ» рассказали во Всероссийском союзе страховщиков.

Запуск долевого страхования жизни

В 2025 году предстоит вывести на рынок новый инвестирующий продукт по долевым страхованию жизни, который предполагает новые подходы по управлению активами страхователя. «Для повышения доверия граждан к инструментам долгосрочного страхования жизни необходимо обеспечить гарантии вложений в финансовые инструменты через создание государственной системы гарантирования прав по договорам страхования жизни. Эта мера позволит сбалансированно развивать различные инструменты долгосрочных накоплений граждан и обеспечить равные конкурентные условия для участников финансового рынка», — рассказал «РГ» президент Всероссийского союза страховщиков Евгений Уфимцев.

В 2025-м расширится перестрахование с дружественными странами

При этом страховщикам жизни необходимо включить в государственную программу долгосрочных сбережений. Сейчас операторами программ долгосрочных сбережений являются пенсионные фонды. При этом, отметил Евгений Уфимцев, у Банка России и минфина сложилось понимание того, что участие страховых компаний в ее реализации увеличило бы потенциал программы за счет их компетенций и широкой клиентской базы. Многолетний опыт работы страховщиков с клиентами по формированию программ долгосрочных накоплений может стать одним из драйверов развития и популяризации таких программ среди населения, но для этого необходимы законодательные изменения.

В рамках общественно-профессиональной дискуссии предстоит выработать подходы участия страховщиков в реализации программы долгосрочных сбережений и закрепить их в законодательстве.

В 2024 году в рамках налоговой реформы была отменена льгота по НДФЛ на доход по ИСЖ и НСЖ, если он не превышал суммы первоначального взноса, умноженной на среднюю годовую ставку Банка России за каждый год действия договора. «Сейчас минфин вернулся к вопросу о налоговых льготах для договоров страхования жизни, и мы надеемся вместе выработать сбалансированный вариант, который позволит бы и привлечь длинные деньги в экономику и наполнить бюджет новыми поступлениями», — отметил Евгений Уфимцев.

Важным фактором сохранения доверия страхователей к долгосрочным программам страхования жизни является сохранение ранее действовавших условий налогообложения для договоров, заключенных до даты принятия нового налогового законодательства.

Контроль за ОСАГО

В 2025 году предстоит протестировать систему автома-

тического контроля наличия полиса ОСАГО в рамках информационного взаимодействия с ГУОБДД МВД России. Эффективность работы данной системы позволит в перспективе снизить количество транспортных средств, эксплуатируемых без страхового покрытия ОСАГО, в том числе через расширение практики привлечения к ответственности за нарушение законодательства об обязательном страховании автогражданской ответственности.

Региональные программы страхования жилья

Возрастающий ущерб жилым помещениям и имуществу граждан от опасных природных явлений требует расширения практик применения страховых инструментов для покрытия данных рисков. «Необходимо продолжить совершенствование регулирования вопросов защиты населения и территорий от ЧС природного характера через установление требований по реализации данных программ страхования. В случае принятия законодательных изменений (законотекст №605295-8) страховой сектор находится в высокой степени готовности к взаимодействию с субъектами РФ и уже подготовил предложения по созданию программ страхования для регионов, а также в дальнейшем готов оказывать методологическую поддержку», — сказал Евгений Уфимцев.

Подключение страховщиков к системе ЕГИСЗ

Страховые компании, ведущие работу по ОМС и ДМС, для повышения качества медицинских услуг нуждаются в расширении возможностей по использованию электронного документооборота в здравоохранении, в том числе в части ведения первичной медицинской документации в форме структурированных электронных медицинских документов.

Со стороны страхового сообщества продолжится работа по содействию включению страховых медицинских организаций и страховых организаций, осуществляющих ДМС, в число участников единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ) и системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) с целью ускорения введения юридически значимого документооборота в сфере медицинского страхования.

Расширение перестраховочной емкости

Сокращение возможностей по международному перестрахованию повышает кумуляцию страховых рисков внутри России и снижает возможности для обеспечения страхового покрытия для крупных инвестиционных и торгово-закупочных проектов, а также инфраструктурных объектов.

«В 2025 году продолжится формирование и расширение перестраховочной емкости с дружественными странами, в том числе через сотрудничество с ЕАЭС, БРИКС. Также будут прорабатываться вопросы использования кредитных рейтингов страховых компаний, присвоенных российскими кредитными рейтинговыми агентствами по международной шкале. Это нужно для учета прав требований и доли в страховых резервах перестраховщиков из дружественных стран в составе активов, принимаемых для расчета капитала в рамках требований к финансовой устойчивости и платежеспособности», — сказал Евгений Уфимцев.

ФИНАНСЫ / Реформа страхования жизни увеличит продажи полисов

Деньгам подали знаки



Алена Узбекова

Эксперты ожидают рост рынка страхования в будущем году практически по всем направлениям.

Одним из драйверов должна стать система страхования жизни в ее обновленном формате. С 1 января 2025 года в России начнутся продажи полисов долевого страхования жизни (ДСЖ), которые заменят инвестиционное страхование жизни (ИСЖ).

ИСЖ росло высокими темпами, однако зарекомендовало себя не лучшим образом. Клиенты жаловались на мисселлинг — недобросовестное поведение участников рынка. Из-за высоких комиссионных ставок за продажи этого продукта у банковских служащих, работающих со страховыми компания-

АКЦЕНТ В ДОЛЕВОМ СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ СТРАХОВАТЕЛЬ МОЖЕТ САМ ФОРМИРОВАТЬ ИНВЕСТИРТЕЛЬ

ми, был соблазн продать страховку под видом выгодного депозита. В итоге Банк России стимулировал принятие закона, заменяющего ИСЖ на ДСЖ. Продажа полисов ИСЖ в России должна прекратиться с 1 января 2026 года. Долевое страхование жизни, как и ИСЖ, объединяет в себе страховой и инвестиционный продукты. «Указанный вид страхования представляет собой аналог распространенного на зарубежных страховых рынках unit-linked-продукта и

включает одновременно предоставление страховой защиты и возможность инвестирования части уплаченной страховой премии в выбранные страхователем паи и получения инвестиционного дохода», — сообщила в пояснительной записке к законопроекту ДСЖ. Проще говоря, ИСЖ не предполагает участия страхователя в выборе инвестиционных инструментов. В ДСЖ напротив страхователь может формировать инвестиционный портфель по собственному разумению

В будущем году эксперты ожидают рост страховых сборов по ОСАГО.

— из пав открытого паевых инвестиционных фондов (ОПИФ). Однако при этом страхователь берет на себя и риски, которые в ИСЖ несет страховая компания. Обещают, что чем выше риск — тем больше возможное вознаграждение.

«С учетом преимуществ нового вида страхования, предполагающего возможность участия клиента в формировании инвестиционного портфеля, — вероятно, можно ожидать и быстрого роста спроса на этот продукт, и дальнейшего развития рынка страхования жизни в целом», — сказал «Российской газете» вице-президент компании «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов.

НАЛОГИ / Льготы по доходам ИСЖ и НСЖ планируют отменить

Прогрессивная шкала

Наталья Тихонова, Екатеринбург

1 января 2025 года вводятся меры по «донастройке налогообложения»: прогрессивная шкала НДФЛ, понятие материальной выгоды при продаже доли в компании свыше пороговой суммы, у организаций с упрощенной системой налогообложения появляется обязанность платить НДС, а ставка налога на прибыль организаций повышается с 20 до 25 процентов. В страховании отменяются льготы по доходам, полученным физлицом по договорам инвестиционного и накопительного страхования жизни (ИСЖ и НСЖ).

Раньше доходы по договорам ИСЖ и НСЖ при определенных условиях НДФЛ не облагались. С 2025 года вводится налог

Раньше такие выплаты НДФЛ не облагались, если они не превышали первоначального взноса, умноженного на среднюю годовую ставку ЦБ за каждый год действия договора. С 2025-го придется заплатить 13 процентов за сумму менее 2,4 миллиона рублей и 15 процентов — за то, что выше. Нововведения коснутся более 1,5 миллиона россиян, имеющих договоры, в том числе 3,2 миллиона застрахованных в 2023 году. У страхования жизни есть плюс: средства не наследуются в общем порядке и не делятся как совместное нажитое при разводе, что отражает инвесторов от имущественных претензий.

ПРОДУКТЫ / На рынке появляется все больше нестандартных страховых предложений

Компенсация за разочарование

Евгения Носкова

На рынке появляется больше нестандартных страховых продуктов. Люди оформляют полисы для животных, гаджетов и даже страхуются от «разочарования». Например, туристы целенаправленно едут смотроить на северное сияние, горбых китов, касаток, хотя подняться на вершину вулкана, но этого не случается. Природу невозможно контролировать. «Хочется вернуть деньги за поездку и моральный ущерб компенсировать», — говорит операционный директор «Совкомбанк Страхование» Владислав Синцов.

Если стандартного продукта нет в линейке, для клиента разрабатывается индивидуальное предложение. По словам Синцова, нестандартные запросы почти всегда связаны с каким-то сервисом: выезд для оформления договора в далекий район или юридическая поддержка, например по вопросам наследования. «Также были просьбы объединить два продукта в один договор страхования. Делали отдельный договор именно на страхование фонтанов», — рассказал эксперт.

Но не любой запрос может быть удовлетворен — то, что нельзя страховать, прописано в Гражданском кодексе РФ, пояснил «РГ» руководитель проекта НИФИ Минфина России «МоиФинансы.рф» Михаил Сергеевич. Не допускается страхование противоправных интересов. Риски последствий незаконного поведения, ущерб здоровью или имуществу от них нельзя возместить по страховке.

ТЕХНОЛОГИИ / ИИ рассчитает страховую премию автоматически «Цифра» для клиента

Евгения Мамонова

Страховые компании внедряют искусственный интеллект в сферу коммуникации с клиентами.

Здесь активно развивается CRM-моделирование. Цель — персонализация предложений по страховым продуктам. Так, в направлении CRM-моделирования существуют три задачи — Retention (оценка лояльности клиентов бренду), Next Best Offer (следующее наилучшее предложение каждому конкретному клиенту) и Next Best Action (оценка следующих действий клиентов по покупке страховых продуктов).

«Недавно мы разработали собственную систему AutoML, — рассказывает руководитель отдела исследований и координации Центра развития искусственного интеллекта компании «Ингосстрах» Иван Ястребов. — Уменьшили время на разработку моделей и обработку больших объемов данных в целом, что позволяет нам решать большее число задач по разным продуктам. Также учитываем и различные каналы предложения клиенту конкретные продукты: СМС-рассылки, холодные звонки, e-mail-рассылки и другое. Помимо этого у нас реализован инструмент для оценки схожести клиентов в одной интересующей нас таргетированной группе. Также сейчас мы внедряем технологию, нацеленную на автоматическую оценку страховых премий для таких клиентов. На данный момент нам удалось достичь автоматизации по данным задачам. Планируем углубить подходы по модернизации этого направления».

В страховых компаниях отмечают, что на откуп ИИ-ассистентам может быть отдано до 80 процентов от всех операций. Помимо того что во многих моментах искусственный интеллект выполняет работу точнее и быстрее, его применение помогает сокращать издержки. В зависимости от конкретной задачи расходы на искусственный интеллект по сравнению с живым оператором могут быть меньше на 15–40 процентов.

СТРАХОВАЯ АКЦИОНЕРНАЯ КОМПАНИЯ

ЭНЕРГОГАРАНТ

Реклама. ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ». ОГРН: 1027739068060. Лицензии на страхование ЦБ РФ от 01.02.2016 г. СЛ № 1834, СИ № 1834, ОС № 1834-03, ОС № 1834-04, ОС № 1834-05. Лицензия на перестрахование ЦБ РФ от 01.02.2016 г. СЛ № 1834.

Почему выбирают ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»?



По итогам 2023 года активы ЭНЕРГОГАРАНТ составили 29,59 млрд руб., собственные средства — 8,58 млрд руб., уставный капитал — 2,04 млрд руб. По размеру активов Компания входит в число крупнейших страховых компаний России.



Среди клиентов ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ» крупнейшие энергетические, нефтеперерабатывающие, металлургические и машиностроительные предприятия, а также строительные, телекоммуникационные, производственные, транспортные и лизинговые компании, банки, медицинские учреждения и сотни тысяч частных клиентов.

ПАО «САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»
115035, г. Москва, Садовническая наб., 23



Компания более 10 лет стабильно входит в топ-20 российских страховщиков по объему страховых взносов, занимая лидирующие строчки рейтингов по отдельным видам страхования.



ЭНЕРГОГАРАНТ работает на рынке более 30 лет. Имеет широкую сеть филиалов и представительств во всех субъектах РФ. Коллектив Компании насчитывает 3000 квалифицированных сотрудников.



С 2015 года Компания включена Центральным банком РФ в список системно значимых страховых организаций.

+7 (495) 737-03-30
energogrant.ru



В стране есть многолетний опыт работы с клиентами по долгосрочным накоплениям.



Дзен
DZEN.ru/rg.ru



Telegram
T.ME/rgunews



ВКонтакте
VK.COM/rgru



Одноклассники
OK.ru/rg.ru

Страхование
rg.ru

Российская газета
www.rg.ru
16 октября 2024
среда № 233 (9475)

ПРОЕКТ / Минсельхоз поддержал изменение закона о страховании АПК Паводок «на поводке»

Елена Петрова

Минсельхоз России поддержал инициативы депутатов, разрабатывающих законопроект с корректировками закона об агростраховании с господдержкой, сообщила журналистам заместитель директора по вопросам агрострахования ФГБУ «Агентство по сопровождению программ государственной поддержки АПК» Зорьяна Стойко.

Снижается максимальный уровень франшизы по договорам агрострахования с господдержкой для растениеводов с 50 до 30 процентов. Кроме того, «в набор рисков, по которым могут проводиться выплаты по договорам страхования с господдержкой, предполагается добавить «паводок». Сейчас в перечне рисков есть риск «наводнение», но отсутствует риск «паводок», приводит слова Зорьяны Стойко «Интерфакс».

Для животноводов предполагается внести уточнение, связанное с порядком выплат, которые возникают при объявлении очага опасного заболевания для сельскохозяйственных животных: в законопроекте предполагается уточнить порядок выплат в случае изъятия сельскохозяйственных животных такого риска.

Кроме того, по словам Зорьяны Стойко, Минсельхоз России сейчас рассматривает некоторые предложения Национального союза агростраховщиков (НСА), подготовленные совместно с ведущими компаниями, осуществляющими сельскохозяйственное. «Так, по программе мультирискового страхования урожая предполагается ввести порядок предварительных выплат в размере 50 процентов от предстоящей

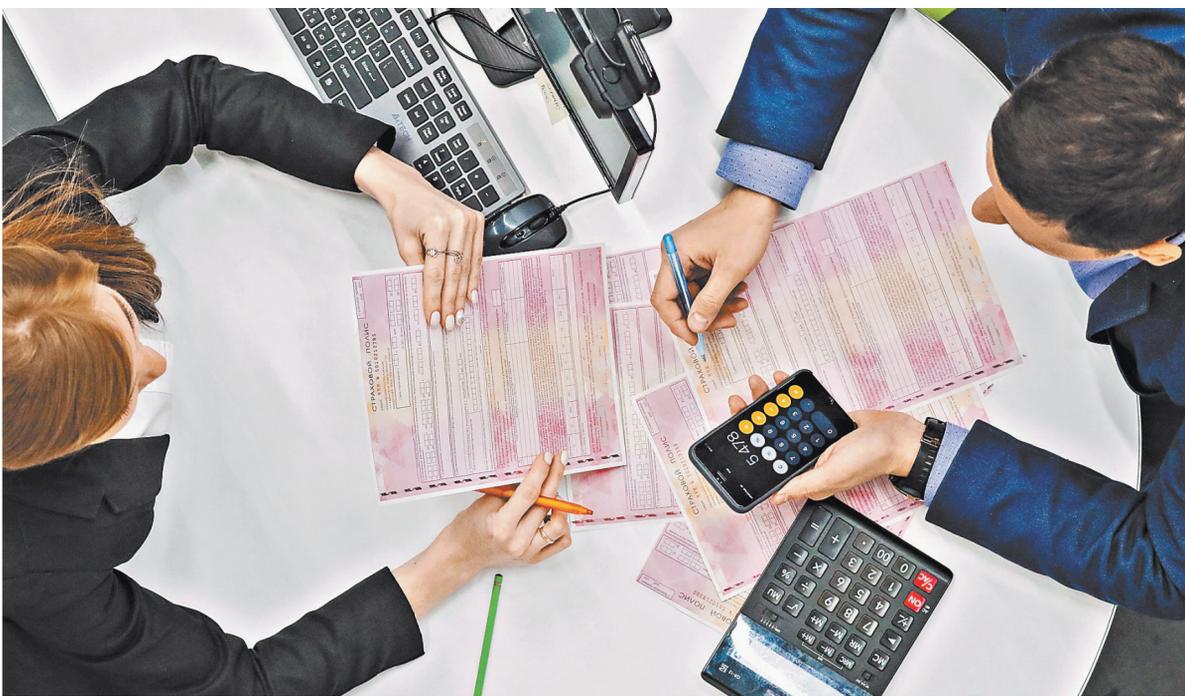
выплат», — сказала Стойко. Предварительная выплата может осуществляться по мультирисковой программе в неоспоримой части убытка после признания страховщиком события страховым и предоставления аграрием необходимых документов.

Как пояснил президент Национального союза агростраховщиков Корней Биждов, изменение в правилах агрострахования по договорам с господдержкой в рамках мультирискового страхования урожая необходимо, чтобы страхователи смогли получить часть выплаты, которая им необходима для минимизации ущерба.

Биждов добавил, что по мультирисковой программе как правило выплаты поступают после подачи всех подтверждающих документов, в том числе справок по страховым событиям Росгидромета. Сами выплаты проходят в ноябре-декабре года, в котором произошло страховое событие.

«Мы считаем, что получение права страхователем на авансовые перечисления 50 процентов страховой выплаты важно для аграриев», — уточнил Корней Биждов. В планах НСА проработка методики программы индексного страхования. Это новый вид агрострахования, он не покрывается программой бюджетного субсидирования. Кроме того, уточнил Биждов, «агростраховщики продолжают усовершенствовать порядок заключения договоров и оформления страховых выплат с учетом нарабатываемого в 2024 году опыта».

Деньгам подали знаки



В 2025 году ожидается расширение перечня обязательных видов страхования.

АКЦЕНТ СОХРАНЕНИЕ ДЕФИЦИТА НА РЫНКЕ ТРУДА ДОЛЖНО СПОСОБСТВОВАТЬ УВЕЛИЧЕНИЮ СБОРОВ ПО ДМС

«Кроме того, увеличение интереса к жизни и здоровью связано с растущими экономическими рисками и изменениями в демографической ситуации. Прогнозируется, что спрос на такие полисы вырастет на 15 процентов в 2025 году. Это важно, поскольку страхованию жизни обеспечивает финансовую защиту для семьи в случае непредвиденных обстоятельств», — сказал «РГ» судебный юрист Юрий Митин.

В 2025 году также ожидается введение нового стандарта для учета договоров страхования — МСФО (IFRS) 17, который изменит стратегии работы компаний на рынке. «Переход на МСФО (IFRS) 17 требует от страховых компаний детальной оценки и учета своих обязательств, что сделает их более надежными в глазах инвесторов и клиентов. Прозрачность в отчетности может повысить уровень потребительского доверия. Поэтому, согласно прогнозам, может вырасти спрос на полисы страхования жизни», — сообщила «РГ» Ирина Франк, ассистент кафедры «Цифровая экономика, управление и бизнес-технологии» МТУСИ.

Стимулировать развитие страхования будет и выполнение ряда государственных проектов, в первую очередь, это «Здравоохранение» и «Демография». «Меры, которые принимает государство по привлечению «длинных денег» в

экономику, станут наиболее значимым фактором развития системы страхования. Тем более что сборы по страхованию жизни составляют больше трети общих сборов рынка», — отметил Сергей Демидов.

В 2025 году ожидается и развитие программы долгосрочных сбережений с господдержкой. Это открывает новые возможности страховым компаниям, в состав которых входят пенсионные фонды. «Так, «Ренессанс Страхование» зарегистрировала НПФ «Ренессанс Накопления». За пять лет планируем привлечь в НПФ один миллион клиентов и 100 миллиардов рублей активов», — сообщил вице-президент компании.

Ожидается рост сборов и по другим полисам. Так, сохранение дефицита на рынке труда будет способствовать увеличению сборов по добровольному медицинскому страхованию, отмечают эксперты.

«Вероятен рост популярности ESG-полисов: Экологические, социальные и управленческие (ESG) аспекты становятся важными для потребителей. Страховщики будут предлагать полисы, учитывающие эти фак-

торы», — отметила директор по развитию бизнеса компании «ЕМП» Дарья Гришина.

Вероятный запуск контроля наличия полиса ОСАГО с помощью камер будет способствовать росту проникновения ОСАГО, которое сегодня составляет 85–90 процентов.

Развитие рынка страхования также во многом определяется объемами кредитования, так как целый ряд страховых продуктов — это страховые объекты залога или жизни и здоровья заемщиков. «Соответственно, невысокие объемы потребительского кредитования, ипотеки и автокредитования будут влиять на сборы по страхованию каско — доля покупки авто в кредит составляет до 70 процентов, а также на сборы по страхованию недвижимости частных лиц. Страховым компаниям следует диверсифицировать портфели, чтобы снизить риск зависимости от каналов продаж, на которых давление оказывает влияние высокой процентной ставки», — отметил Сергей Демидов.

«При этом нужно учесть, что страховые компании при высокой ставке получают и преимущество — прогнозируемый высокий инвестиционный доход с низким риском, поэтому страхование относится к сегментам экономики, не особенно чувствительным к росту ключевой ставки».

Влияние на страховой рынок будет оказывать и цифровизация. Успешность страховой компании в первую очередь определяется возможностью внедрения новых digital-технологий, ИИ, что требует серьезных инвестиций и под силу только крупным компаниям. Поэтому не исключено продолжение сделок по слиянию и поглощению.

Что касается развития самих цифровых технологий и появления новых продуктов в этой сфере, то перспективно, например, внедрение ИТ-технологий для урегулирования страховых случаев по КАСКО. С помощью компьютерного зрения определяются поврежденные детали и степень их повреждения, прогнозируется, какие будут обнаружены скрытые дефекты, рассчитывается стоимость ремонта. Такие разработки снижают затраты на ручную обработку документов, уменьшают риск ошибок, а для клиента ускоряется урегулирование убытков.

«Страховые компании также будут внедрять более совершенные онлайн-платформы и мобильные приложения для упрощения процесса покупки полисов и подачи заявлений на возмещение. Начнут создавать экосистемы, объединя-

ющие различные финансовые и страховые услуги. Это позволяет страхователям получать комплексные предложения и улучшает клиентский опыт», — сказал Юрий Митин.

При этом с развитием технологий страхователи получат возможность более точно настраивать свои полисы в соответствии с личными потребностями и рисками.

На повышение защиты страхователей будут направлены и административные меры. «Например, ожидается повышение минимального уставного капитала для страховых компаний до 300 миллионов рублей. Планируется внедрение системы гарантирования страховых выплат, аналогичной системе страхования банковских вкладов. Ожидается расширение перечня обязательных видов страхования, в том числе страховые ответственности владельцев опасных объектов», — отметил в разговоре с «РГ» адвокат компании «Мосцентр» Андрей Жолудев.

Новые правила могут привести к изменениям в тарифах и обязательствах страховщиков. Чтобы минимизировать риски, компании должны активно следить за изменениями в законодательстве и адаптировать свои продукты и услуги в соответствии с новыми нормативными требованиями.

«Цифра» для клиента

АКЦЕНТ «Внедрение ИИ в процессы выполняет две задачи: сокращение издержек и увеличение числа оказываемых услуг», — отмечает в разговоре с «РГ» управляющий директор по корпоративной архитектуре и управлению данными Группы Ренессанс Страхование Сергей Иванов.

Помимо общения с клиентами, технологии на основе ИИ могут рассчитать стоимость страховки или определить вероятность наступления страхового случая. «Мы можем с высокой точностью оценить предстоящие убытки по разным типам страховых случаев именно благодаря технологиям ИИ», — отмечает сооснователь группы страховых сервисов «Лучи» Михаил Беляндынов. — Кроме того, при помощи

ИИ прогнозируем количество выплат по страховым случаям, что очень помогает в формировании финансовой отчетности и своевременной корректировке страховых продуктов. Также используем ИИ для контроля качества и для проверки всех коммуникаций с клиентом. А в будущем планируем использовать умные технологии для урегулирования страховых случаев: ИИ будет самостоятельно рассчитывать сумму выплаты по данным, подгруженным клиентом в систему».

Несмотря на то что фатальности предрекают полную замену человека искусственным разумом, на деле это не так. Эксперты считают, что цель внедрения технологий ИИ в том, чтобы помочь человеку в решении простых задач, изба-

АКЦЕНТ ТЕХНОЛОГИИ ИИ МОГУТ РАССЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ СТРАХОВКИ И ОПРЕДЕЛИТЬ ВЕРОЯТНОСТЬ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ

вить его от рутины, а вовсе не вытеснить его с рынка труда.

«Внедрение искусственного интеллекта, в том числе технологий на базе GPT и нейронных сетей, упростило выполнение задач в ИТ-подразделении», — отмечает в разговоре с «РГ» начальник управления ИТ-инфраструктуры компании «Энергогарант» Алексей Перов. — Например, в мобильном приложении реализовано распознавание документов с помощью нейронной сети, что позволяет ускорить процесс

обработки информации и снизить количество ошибок. Это помогает сотрудникам сосредоточиться на стратегических задачах, повышая эффективность работы. В своей компании мы планируем внедрить чат-боты на базе GPT, которые повысят качество обслуживания клиентов, обеспечивая быструю и точную поддержку.

Кроме того, технология распознавания документов в мобильном приложении улучшила клиентский опыт, упрощая оформление полиса. Это снижает время ожидания и повышает удовлетворенность клиентов, обеспечивая удобство взаимодействия с компанией».

Еще одна немаловажная задача, которая ложится на ИИ — это повышение уровня безопасности. С ИИ нельзя договориться или подкупить, он не разгласит персональные данные и не допустит ошибки, вызванные так называемым «человеческим фактором».

«Технологии с использованием ИИ применяются с соблюдением высоких стандартов безопасности», — отмечает Алексей Перов. — GPT-системы не обрабатывают чувствительные данные, а технологии распознавания документов реализованы in-house, также работают в рамках строгих протоколов защиты информации. Дополнительно ИИ помогает в анализе возможных угроз, улучшая безопасность ИТ-инфраструктуры. В дальнейшем расширение использования ИИ будет сопровождаться укреплением мер защиты данных».

ПРОЕКТ

Клиентов финансовых организаций могут идентифицировать удаленно

«Цифровизация финансовой сферы, развитие дистанционных каналов обслуживания создали запрос на удаленную идентификацию клиентов финансовых организаций. Банк России предлагает обсудить направления дальнейшего развития этого института, необходимость внедрения новых механизмов и технологических решений, а также возможные риски и способы их минимизации», — сообщает Банк России в докладе для общественных консультаций.

Несмотря на активное применение новых технологий, в том числе аудио- и видеосвязи, личное присутствие клиента до сих пор требуется при открытии счета в банке. Это связано, в частности, с угрозами в сфере информационной безопасности, включая подмену личности с помощью алгоритмов ИИ. «Банк России и Росфинмониторинг планируют разработать специальное регулирование, которое позволит банкам идентифицировать клиентов по видеосвязи, но такая возможность будет предоставляться только в рамках экспериментального правового режима», — говорится в сообщении регулятора.

ТЕНДЕНЦИИ / Компании внедряют новые сервисы для консервативных клиентов

Вас примут лично

Евгения Мамонова

Несмотря на бурное развитие цифровых технологий, в страховых компаниях появляются новые услуги по закреплению за клиентом персонального менеджера. Это предполагает живое личное общение.

Например, такой новый клиентский сервис в этом году появился у компании «Ренессанс Страхование». Сервис действует аналогично premium banking. Клиент может обратиться к своему персональному менеджеру для решения любых вопросов: от урегулирования убытков и внесения изменений в полис до консультации по защите от нестандартных рисков или даже совета, где сейчас безопаснее проводить отпуск.

«Востребованность персонального менеджера особенно высока среди тех клиентов, которые приобретают страховые услуги напрямую в компании в режиме онлайн», — рассказывает «РГ» Николай Ефанкин, управляющий директор В2С-продаж Группы «Ренессанс Страхование». — Именно онлайн-клиенты в сегменте mass affluent часто используют похожие сервисы в банкинге. Мы решили предоставить им возможность общаться напрямую с персональным менеджером. Новая услуга влияет не только на скорость, но прежде всего касается личного взаимодействия и персонального подхода. Клиент, которому доступен такой сервис, точно знает, что в компании есть конкретный человек, к которому всегда можно обратиться за помощью».

Востребованность персонального менеджера особенно высока среди клиентов, которые приобретают услуги в режиме онлайн

Развитие цифровых сервисов делает коммуникацию между страховой компанией и ее клиентами удобней, оперативней и эффективней. Однако для многих пользователей страховых услуг подобное цифровое общение затруднительно. Такие консервативные клиенты привыкли приезжать в офис своей компании и напрямую общаться с менеджером, которого давно знают, доверяют ему и который является для них лицом страховой компании.

«Мы не навязываем определенный способ взаимодействия, а предоставляем клиенту свободу выбора», — отмечает Алексей Романов. — Важно постоянно улучшать каналы и способы коммуникации, делать их еще быстрее и удобнее. Однако клиент сам должен выбрать подходящий формат общения».

«Консервативные клиенты — это любимые клиенты нашей компании», — подчеркивает в разговоре с «РГ» заместитель генерального директора страховой компании «Энергогарант» Антон Легчилин. — Конечно, сейчас обслуживание клиентов в онлайн обходится дешевле для компании, но многие партнеры, особенно средние и крупные, отмечают, что наличие персонального менеджера является важным и комфортным с точки зрения сервиса. Персональный страховой эксперт выполняет функцию «единого окна». В любое время суток на связи и обеспечивает полный цикл обслуживания клиента: от формирования тарифа до урегулирования убытка. Мы поддерживаем этот сервис для разной категории клиентов. Личная коммуникация — по-прежнему ценная составляющая на рынке страхования. Компетентность специалиста, работающего в сегменте корпоративного страхования,



Личная коммуникация с клиентом по-прежнему высоко ценится на рынке страхования.

всегда достигает уровня высокого класса, а в сочетании с сервисами цифровыми — это уже высший пилотаж по части клиентоориентированности. В онлайн можно решить очень многое. И чем больше мы отслеживаем тренды, тем больше соглашаемся с тем, что за цифровизацией будущее. Но могу сказать, что живое общение, поддержку и заботу «машина» заменить не сможет».

«Придерживаемся позиции, что уважающий себя и клиентов федеральный страховщик просто обязан иметь офис в крупном населенном пункте в каждом субъекте Федерации», — считает Антон Легчилин. — Мы не планируем сокращать количество офисов и региональных подразделений, а, наоборот, рассматриваем карту покрытия как зону роста, чтобы быть доступнее для наших клиентов. А это уже 250 офисов по всей России — от Калининграда до Сахалина».

Однако если говорить про более долгую перспективу, то сценарий, предполагающий полное исчезновение офлайн-формата, все же возможен.

«Возможно, через 10–15 лет, когда сменится поколение клиентов и основной объем страховых будет приобретаться молодыми людьми, интровертами, родившимися в эпоху смартфонов, то тогда произойдет радикальное смещение в сторону онлайн-взаимодействия», — прогнозирует Николай Ефанкин. — В таком случае просто поменяется роль отделений — вместо точки продажи или сервиса они превратятся в точку впечатлений для клиента, где они смогут общаться и объединяться в сообщества лояльных к бренду людей».

При этом уже сегодня практически все операции можно совершить на сайте или в приложении, включая осмотр автомобиля при оформлении полиса каско или передачу сведений о происшествии по многим видам страхования. Есть возможность получить услуги технополиции или вызвать аварийного комиссара на место ДТП, передать недостающие документы, продлить договор страхования. По данным страховых компаний, около половины случаев по страховым случаям автокаско, страхования имущества физических лиц и ипотечному страхованию оформляется онлайн.

«У нас есть удобный и функциональный сайт, мобильное приложение IngoMobile, мессенджеры и чат-боты, а также круглосуточный контакт-центр», — приводит пример директор департамента электронной коммерции компании «Ингосстрах» Алексей Романов.

Цифра

50

процентов

может составить сумма предварительной выплаты по программе мультирискового страхования урожая



ИИ может рассчитать стоимость страховки и определить вероятность наступления страхового случая.

Подготовила Алена Узбекова



Прогрессивная шкала

A1 «Обычно ИСЖ и ИСЖ выбирают состоятельные люди, теперь они могут потерять интерес. Кроме того, неясно, что будет с договорами, заключенными до 2025 года, у которых еще не истек срок действия. Ведь граждане их заключали, думая, что имеют право на льготу», — рассуждает Дмитрий Костальгин, партнер юридической компании Taxadviso.

По данным Банка России, страхование жизни является одним из драйверов рынка, в частности, в первом полугодии 2024 года сборы по ИСЖ и ИСЖ увеличились на 82 и 95 процентов соответственно, в том числе в связи с ростом продаж краткосрочных полисов. Падение спроса на него снизит прибыль страховых компаний. ЦБ предлагает альтернативу: с 2025 года граждане смогут оформить долевое страхование жизни (ДСЖ), в договоре будет прямо указано, сколько из внесенных им средств вкладывается в российские открытые ПИФы, а сколько направляется на страхование жизни. Как ожидается, спрос с ИСЖ плавно сместится на ДСЖ, поскольку первый часто попадал под миселинг: полисы потребителям предлагали как выгодную альтернативу банковскому вкладу, умалчивая об их особенностях. С 1 октября 2024 года началось пробное тестирование неаквалифицированных инвесторов по договорам ИСЖ. Вопросы разработаны союзом страховщиков совместно со службой по защите прав потребителей Банка России. Цель — проверить человека на понимание продукта, который он планирует приобрести. Без тестирования по-прежнему можно заключать договоры с единовременной премией от 1,4 миллиона рублей, а также с зачетом капитала не менее 95 процентов от уплаченных взносов.

Не очень своевременно, на взгляд Дмитрия Костальгина, вводятся НДФЛ на продажу доли в уставном капитале. Раньше при владении ею больше пяти лет полученный доход налогом не облагался, что стимулировало создавать бизнес, однако с 2025 льгота останется у налоговых резидентов РФ и на сумму до 50 миллионов рублей в год. Материальная выгода при купле-продаже долей оценивается по чистым активам. Эксперт советует перед сделкой скорректировать бухгалтерскую отчетность решением учредителей, чтобы приблизить их стоимость к реальности.

Широкое обсуждение других аспектов реформы состоялось на совместном заседании двух общественных советов, при уполномоченном по за-

том НДС, например, по госконтракту, — считает Ирина Мамина, гендиректор «Аудиторско-консалтингового партнерства Маминой».

По словам замначальника Управления налогообложения юрлиц ФНС Аиды Опаринной, идея реформы заключается в том, чтобы растущий бизнес постепенно подготовился к переходу на общую систему налогообложения (ОСНО). Кроме того, так легче встраиваться в цепочки поставок B2B. Срок действия сниженной ставки НДС выбран, чтобы не было подспудного желания перебраться с одной системы на другую. В целом по стране плательщиками налога станут не более трех процентов «упрощенцев». Вопрос с делящимися контрактами урегулируют в методичке, которую выпустят в октябре.

Самый спорный момент реформы — амнистия за дробление бизнеса. «Во-первых, в законе много оценочных понятий, начиная с определения дробления: искусственное разделение одной деятельности формально на несколько лиц, а конкретных критериев нет. Во-вторых, под амнистией попадают только ООО и ИП, использующие спецрежимы, дробление ООО и ИП на ОСНО

При дроблении бизнеса необходимо уплачивать налоги, консолидируя доходы

или «экономия» на страховых взносах нескольких организаций на ОСНО туда не попадают. А именно так, допустим, организуется торговые дома от производителей, — перечисляет Роман Речкин, старший партнер юридической фирмы INTELLLECT. — С одной стороны, государство щедрое: тем, кто добровольно откажется от дробления в 2025–2026 годах, списуют не только штрафы, пени, но и недоимку за 2022–2024 годы. С другой стороны, это не освобождает от уголовной ответственности, если дело возбуждено по статьям 198–199 УК РФ. Также амнистия не касается страховых сборов, а последние с фонда оплаты труда составляют 30 процентов».

Аркадий Брызгалин, глава группы компаний «Налого и финансовое право», предлагает распространить амнистию на 2021 год (потому что глубина выездных проверок составляет три года) и на решения о назначении налогов, которые вступили в силу после 29 февраля 2024 года, когда президент объявил о грядущих переменах. «За 30 лет это самый позитивный сигнал для бизнеса, но Высший арбитражный суд давно сказал: не любое дробление является криминальным, а только то, у которого нет надежд деловой цели», — подчеркивает он.

Самое главное, предприниматели до конца не понимают, что считать добровольным отказом от дробления. Нужно принять решение учредителями? А если сохранить УСН, но начать платить НДС и налог на прибыль, претензий не будет? Хорошо бы заранее обратиться в ФНС для предпроверочного анализа.

«Конечно, хочется иметь «охранную грамоту», но мы не можем все обстоятельства исследовать на этапе запроса, ответ будет носить рекомендательный характер. При этом 99 процентов тех, кто добьется, прекрасно знают об этом, — говорит Константин Новоселов, замначальника контрольного управления ФНС. — Заявлений и покаянных писем не просим. Ключевое — уплачивать налоги в результате консолидации доходов».

Можно себя успокаивать, что споры по амнистии начнутся не раньше, чем через три года, но лучше сосредоточить усилия на том, чтобы законодатель доработал нормативную базу, резюмируют эксперты. Благо, время есть. Это исключит риски для добросовестного бизнеса и минимизирует для раскаявшихся. ●

АВТО / Камеры начнут проверять машины на наличие обязательной страховки

ОСАГО снова в фокусе



Наличие полиса ОСАГО начнут проверять по камерам дорожного движения с марта 2025 года.

Владимир Баршев

Важная новость для всех, у кого есть автомобиль. Уже в марте 2025 года в России начнут проверять наличие полиса ОСАГО по камерам дорожного движения. Делать это будут в течение года и пока в экспериментальном режиме. Уведомления «нарушителям» будут приходить через «Госуслуги», ну а штрафы рассылают пока не планируют.

Такое предложение к МВД, ЦБ и Минцифры было закреплено в протоколе совещания у замруководителя аппарата правительства Алексея Уварова, которое проходило вместе с представителями Госавтоинспекции, ЦБ и страховщиками.

Подобный эксперимент уже проводили в Москве два года назад. Тогда тоже автовладельцам высылались не постановления о штрафах, а лишь сообщения о том, что они обязаны купить полис ОСАГО на свой автомобиль. Эксперимент даже был признан удачным. Но даже возникли юридические вопросы.

Идея о контроле за наличием полисов ОСАГО звучит с 2015 года. Еще когда вводилось наказание за отсутствие полиса,

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Евгений Уфимцев, президент Российского союза автостраховщиков:

— Эксперимент надо провести, чтобы проверить работу системы и чтобы люди успели подготовиться. Если жалоб на некорректные предупреждения практически не будет, а число водителей без полиса начнет уменьшаться, то срок эксперимента могут сократить. Затем система заработает в полноценном формате, — и нарушителям станут приходить штрафы.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса

ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Эксперимент надо провести, чтобы проверить работу системы и чтобы люди успели подготовиться. Если жалоб на некорректные предупреждения практически не будет, а число водителей без полиса начнет уменьшаться, то срок эксперимента могут сократить. Затем система заработает в полноценном формате, — и нарушителям станут приходить штрафы.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Сейчас в России примерно 36 миллионов водителей. Без полиса ездят около 7–10 процентов граждан. Но неизвестно, как именно они распределены. После запуска системы с предупреждениями будет видно, где больше всего автовладельцев без ОСАГО. Скорее всего, в сельской местности эта доля выше, чем в Москве. Проведение эксперимента как раз позволит таким водителям подготовиться и купить страховку. Этот этап также поможет бороться с мошенниками, которые оформляют поддельные ОСАГО.

Компенсация за разочарование

A1 Также запрещается страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари. Не допускается страхование расходов, к которым человек может быть принужден в целях освобождения заложников. «Все остальное страховать можно при наличии доброй воли и желания страховой компании. Например, ядерные и космические риски страхуются только через специализированный пул страховщиков. Важно заранее выяснить, какие именно документы будут необходимы для подтверждения страхового случая, уточнить сроки для обращения за страховой выплатой. Также необходимо ознакомиться со списком исключений из страхового покрытия. Например, в выплате по договору страхования жизни могут отказать, если смерть произошла в результате занятий экстремальным видом спорта», — обрисовал внимание Михаил Сергеевич.

Самая популярная из необычных страховок — телемедицина для животных. Благодаря ей владельцы питомцев могут консультироваться с ветеринарами

Необычные продукты, как правило, связаны или со страхованием уникального имущества, или с использованием новых технологий для защиты от нестандартных рисков. «Что касается предметов, то это могут быть произведения искусства, антиквариат, ювелирные изделия, или даже коллекции охотничьих ружей, чучел животных или редкие винтажные вина. Например, у нас были застрахованы коллекции вин и старинные европейские фарфоровые статуэтки», — рассказал «РГ» управляющий директор Департамента андеррайтинга розничного страхования компании «Ренессанс Страхование» Артем Искра.

Однако коллекционные вина есть не у всех, а вот питомцы — у многих. Самая популярная из необычных страховок — телемедицина для животных. Благодаря ей владельцы питомцев, причем не только собак и кошек, получат возможность консультироваться с ветеринарами. «Совершенно экзотические животные все еще остаются вне периметра этого вида страхования, но о здоровье хомячков, морских свинок и подобных можно уточнить. Кстати, ДМС для животных также существует. Однако тут довольно много ограничений: возраст питомца, его экзотичность и т.д.», — отметил Владислав Синцов. Стоит обратить внимание на то, не входит ли питомец в запрещенный список минипороды. Так, яловые змеи, черепахи, ящерицы и другие животные из списка не могут быть застрахованы обычным физлицом, так как их нельзя содержать у себя в жилье из-за угрозы безопасности жизни и здоровью окружающих.

Артем Искра добавил, что полисы страхования животных, как правило, включают добровольное страхование ответственности владельца. То есть если ваша собака кого-то покусает, пострадавший получит компенсацию за ущерб здоровью или имуществу. Такие полисы настолько востребованы, что у многих страховщиков стали уже корпоративным продуктом. «Страхование питомцев включает компенсацию затрат на лечение и транспорт, а также телемедицинские консультации. Пики спроса на такие страховки приходятся на январь и апрель: в эти месяцы строк выше среднегодового на 53 процента. Весенний пик вероятнее всего связан с потеплением и началом сезона активности клещей», — рассказала менеджер страховых продуктов «Сравни» Светлана Логинова.

Вспросе на страховки имущества отражается мода на панорамное остекление домов. Такие дома подвержены особым рискам, в частности вандализму и другим противоправным действиям. По словам Артема Искры, для объектов с большим количеством остекления требуется индивидуальный подход при оценке ри-



Туристы хотят видеть северное сияние, китов, вулканы, но не всегда получают желаемое. Растет популярность страхования морального ущерба в путешествиях.

сков и условиях договора. В частности, важно включить в полис покрытие риска «бой стекла». Также есть договоры страхования небольших домов для краткосрочной аренды: домики, сдаваемые посуточно, представляют повышенные риски повреждений по сравнению с обычной недвижимостью, поэтому не все страховые компании готовы принять их на страхование. Обычно стоимость страховки на 30 процентов выше средней для аналогичной недвижимости.

Интересуются страхованием и необычными дополнительными опциями сервисного характера, говорит Владислав Синцов. Например, при страховании недвижимости или имущества периодически спрашивают, есть ли аналог «мужа на час», вполне закономерно замечая, что есть сервис помощи на дороге. Есть спрос и на страхование от некачественных ремонтных работ, неправильного обновления электропроводки, некачественной укладки плитки.

«В топ запросов на несуществующие страховые полисы сохраняется страхование от вреда искусственного интеллекта, подключенному к умному дому. Кстати, здесь стало больше волнений в части управления холодильниками», — отмечает Синцов.

Все более востребованным становится страхование гаджетов. Это связано как с ростом числа устройств от малоизвестных брендов, так и с увеличением стоимости электроники. «Наше исследование 2023 года показало, что почти половина респондентов — 46 процентов увеличили свои расходы на покупку техники, и 31 процент из них отметили, что эти траты выросли на 10–20 процентов. Наиболее часто страдают ноутбуки и телевизоры, которые занимают первое и второе места по популярности соответственно», — рассказал Артем Искра. ●

С 1 октября 2024 года началось пробное тестирование инвесторов по вопросам ИСЖ

щите прав предпринимателей в Свердловской области и региональном управлении Федеральной налоговой службы, в рамках «Юридической недели на Урале». Напомним: бизнес, который находится на «упрощенке», должен платить НДС в 2025-м при превышении в 2024-м дохода в 60 миллионов рублей. По ставке 10 или 20 процентов в зависимости от товара или услуги с правом на получение вычета по налогу. При уплате НДС в особом порядке и годовом доходе 60–250 миллионов рублей ставка равна пяти процентам, от 250 до 450 миллионов — семи процентам, но права на вычет нет. Поменять условия нельзя в течение 12 налоговых периодов (трех лет).

«Надо дать возможность компаниям, выбравшим ставку пять-семь процентов, перейти на оптимальную в начале года, если изменилась рыночная конъюнктура, условия ведения или виды деятельности. Есть неясность и по переходящим договорам, когда аванс получен в 2024-м, а поставка состоится в 2025-м. Покупатель может не согласиться скорректировать цену с уче-

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ, %





Дзен DZEN.ru/rg.ru



Telegram T.ME/rgunews



ВКонтакте VK.COM/rg.ru



Одноклассники OK.ru/rg.ru

Страхование rg.ru

Российская газета www.rg.ru 16 октября 2024 среда № 233 (9475)

РЕЙТИНГ / По итогам 2024 года объем страхового рынка достигнет 2,7 триллиона рублей

Вся жизнь впереди

Ольга Басова, старший директор, страховые и инвестиционные рейтинги

Страховой рынок продолжает демонстрировать значительный рост. За 1-е полугодие 2024 года страховой рынок вырос на 20,5 процента, или на 220,5 миллиарда рублей в абсолютном выражении по сравнению с 1-м полугодием 2023 года.

презакончение коротких договоров страхования жизни в течение года, что приводит к учету таких страховых взносов в статистике несколько раз. В то же время кредитное страхование жизни сократилось на 58,4 процента (-62 583 миллиона рублей) за 1-е полугодие 2024 года по сравнению с 1-м полугодием 2023 года.

составили всего 2 процента за 1-е полугодие 2024 года по сравнению с 1-м полугодием 2023 года, страхование имущества юридических лиц выросло всего на 0,9 процента, а страхование от несчастных случаев и болезней сократилось на 26,7 процента.

ТАБЛИЦА 1. ДИНАМИКА СТРАХОВЫХ ВЗНЕСОВ ПО КРУПНЕЙШИМ ВИДАМ

Table with 5 columns: Виды страхования, Страховые взносы, 1-е пг 2023 г., млн руб., Страховые взносы, 1-е пг 2024 г., млн руб., Прирост страховых взносов, 1-е пг 2024/1-е пг 2023 г., %, Прирост страховых взносов, 1-е пг 2024/1-е пг 2023 г., млн руб.

Источник: «Эксперт РА» по данным Банка России

ТАБЛИЦА 2. ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ СТРАХОВОГО РЫНКА И ОТДЕЛЬНЫХ ЕГО СЕГМЕНТОВ

Table with 3 columns: Виды страхования, Взносы, млрд руб., Прирост взносов, %

Источник: «Эксперт РА»

РЭНКИНГ. СТРАХОВАНИЕ Expert РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ «Российской газеты» и рейтингового агентства «Эксперт РА»

ТАБЛИЦА 5. СТРАХОВАНИЕ АВТОКАСКО (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ)

Table with 4 columns: Место по итогам 1 полугодия 2024 года, Наименование компании, Сумма полученных страховых премий за I полугодие 2024 года, млн руб., Доля рынка

Источник: «Эксперт РА»

ТАБЛИЦА 6. ОСАГО (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ)

Table with 4 columns: Место по итогам 1 полугодия 2024 года, Наименование компании, Сумма полученных страховых премий за I полугодие 2024 года, млн руб., Доля рынка

Источник: «Эксперт РА»

ТАБЛИЦА 7. ДМС (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ)

Table with 4 columns: Место по итогам 1 полугодия 2024 года, Наименование компании, Сумма полученных страховых премий за I полугодие 2024 года, млн руб., Доля рынка

Источник: «Эксперт РА»

ТАБЛИЦА 8. СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ)

Table with 4 columns: Место по итогам 1 полугодия 2024 года, Наименование компании, Сумма полученных страховых премий за I полугодие 2024 года, млн руб., Доля рынка

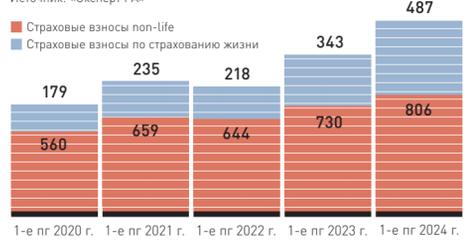
Источник: «Эксперт РА»

АКЦЕНТ ОСНОВНОЕ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ОКАЗЫВАЮТ ВЫСОКИЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ

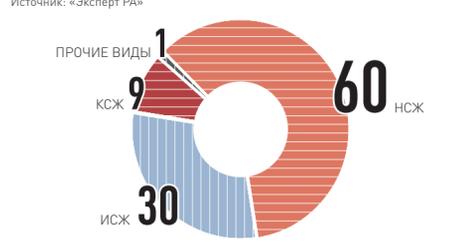
ем этого сегмента достиг 806 218 миллионов рублей за 1-е полугодие 2024 года. Наиболее высокие темпы прироста страховых премий за этот период были отмечены в ДМС — 38,2 процента (+47 845 миллионов рублей).

39-40 процентов и составить 1,1 триллиона рублей, сегмент страхования иного, чем страхование жизни, — на 7-10 процентов до 1,6 триллиона рублей.

ДИНАМИКА СТРАХОВОГО РЫНКА, МЛРД РУБ.



СТРУКТУРА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2024 Г., %



СТРУКТУРА СТРАХОВАНИЯ ИНОГО, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2024 Г., %



ДИНАМИКА СТРАХОВОГО РЫНКА И ПРОГНОЗ НА 2024 Г.



ТАБЛИЦА 3. СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ) ЗА I ПОЛУГОДИЕ 2024 ГОДА

Table with 4 columns: Место по итогам 1 полугодия 2024 года, Наименование компании, Сумма полученных страховых премий за I полугодие 2024 года, млн руб., Доля рынка

Источник: «Эксперт РА»

ТАБЛИЦА 4. СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (С УЧЕТОМ ВХОДЯЩЕГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ)

Table with 4 columns: Место по итогам 1 полугодия 2024 года, Наименование компании, Сумма полученных страховых премий за I полугодие 2024 года, млн руб., Доля рынка

Источник: «Эксперт РА»

Российская Газета

Главный редактор «Российской газеты»: ВА Фрокин. Адрес редакции и издателя: ул. Правды, 24, стр. 4, Москва 125993

Генеральный директор «Российской газеты»: ГА Нестел. Распространитель: ул. Правды, 24, стр. 4, Москва 127137

Заказы на размещение рекламы в «РГ» и ее приложениях: телефон: 8 499 257 3752, 786 6781; факс: 8 499 257 5764, 8 499 257 5041, reklama@rg.ru

Отпечатано в типографии ООО «Брайд Принт» 141107, Московская обл., г. Долгопрудный, Лицейский проезд, д. 58

Региональные филиалы ФГУБ «Редакция «Российской газеты» в городах: Архангельск (8182) 20 78 31 info@rg.ru, Барнаул (3853) 66 72 37 info@rg.ru, Бийск (099611) 300 834 info@rg.ru