

Итоги XXI Международной конференции по страхованию

В рамках конференции эксперты обсудили, как сделать страховой рынок лучше для потребителей, и обозначили актуальные вызовы сегмента страхования

26 мая 2026 года в Москве состоялась XXI Международная конференция по страхованию Всероссийского союза страховщиков «Культурный код страхования/Человеческий фактор», в рамках которой был организован круглый стол «Продуктовая революция, кто за ней стоит: какие продукты, процессы и сервисы определяют будущее страхования. Каких новых видов страхования стоит ждать». На мероприятии эксперты подняли ряд важных для страховой отрасли вопросов, в том числе сотрудничество с цифровыми платформами и новые форматы страхования, часть из которых может увидеть свет уже в ближайшем будущем.

В своем вступительном слове президент Российского Союза Автостраховщиков (РСА) Евгений Уфимцев подчеркнул, что перед страховщиками стоят важные задачи. «Мы сейчас обсуждаем очень масштабную для страхового сообщества цель – увеличить сборы страховых премий до 6 триллионов рублей», – пояснил глава РСА. Он также отметил, что в последнее время страховой рынок «стал еще более эффективно работать с потребностями граждан». Так, по словам Евгения Уфимцева, в сегменте ОСАГО страховщики готовы обеспечить стопроцентную доступность полисов ОСАГО для всех категорий страхователей.

Отвечая на вопрос модератора о том, какой процесс в страховании максимально влияет на будущее отрасли, директор по защите активов РСА Сергей Ефремов сделал акцент на урегулировании убытков: «Что такое вообще страхование? Это, в первую очередь, урегулирование убытков. И любой потребитель, любой клиент оценивает страховую компанию по тому, как там урегулируются убытки и насколько ему комфортно получать компенсацию за то страховое событие, которое произошло. Если бы сегодня мы начинали урегулирование убытков не с момента подачи заявления, а с момента возникновения страхового события, очень многих проблем удалось бы избежать. Даже мошенников было бы в разы меньше, недобросовестные практики бы просто исчезли», – прокомментировал ситуацию Сергей Ефремов.

В частности, большую роль клиентоориентированность играет в сегменте ОСАГО. «Все, что касается реформирования страховой отрасли, особенно ОСАГО, обладает высокой потребительской значимостью. Наши данные подтверждают, что реформа ОСАГО, которая проходит уже давно, с самого начала одобрена потребителем. Мы видим, что граждане поддерживают идею расширения лимитов выплат. Также граждане хотят справедливых тарифов и уверенности в том, что на дороге им не встретится водитель без ОСАГО», – сообщила руководитель проекта Народного фронта «За права заемщиков» Евгения Лазарева в рамках своего выступления на конференции. Народный фронт считает важным скорейший запуск системы отслеживания водителей без полисов по камерам, развитие системы натурального возмещения по ОСАГО и объединение усилий региональных органов власти в борьбе со страховым мошенничеством. Евгения Лазарева добавила, что первый контакт с потерпевшим после ДТП не должен оставаться за автоюристами. Страховщикам важно оперативно выходить на связь с клиентом и предлагать ему понятный путь урегулирования, чтобы защита его интересов не превращалась в источник заработка для недобросовестных посредников.

Согласно статистике РСА, средняя выплата по обязательной «автогражданке» продолжает расти: за два года её рост составил 27,2%, а за три года – 43,3%. При этом страховщикам удаётся сдерживать рост средней премии по ОСАГО – она остаётся примерно на том же уровне. Это происходит благодаря успешному применению реформы по индивидуализации тарифов ОСАГО. «РСА не раз подчеркивал преимущества действующей реформы индивидуализации тарифов ОСАГО, она делает систему более справедливой. Появляется гибкость расчёта стоимости полиса, поощряется безаварийная езда: аккуратные водители с хорошей страховой историей получают значительные скидки и платят за полис меньше, а нарушители и лихачи, наоборот, больше. Именно этот подход стимулирует ответственное вождение, а конкуренция между страховщиками за добросовестных водителей позволяет сдерживать рост цен на ОСАГО», – добавил Евгений Уфимцев.

По итогам мероприятия эксперты сошлись во мнении, что рынок страхования становится все более человекоцентричным. Сегодня страховщикам необходимо думать в первую очередь о сохранении высоких показателей лояльности среди клиентов: только при соблюдении этого условия можно рассчитывать на финансовые достижения.