

эксперт РА

эксперт бизнес

Аналитический обзор

Страховой рынок в 2026 году: рост вопреки вызовам

Обзор подготовили:

Ольга Басова,
старший директор,
инвестиционно-финансовые
и страховые рейтинги,
«Эксперт РА»

Сергей Коровин,
аналитик,
инвестиционно-финансовые
и страховые рейтинги,
«Эксперт РА»

Алексей Янин,
управляющий директор,
инвестиционно-финансовые
и страховые рейтинги,
«Эксперт РА»

При поддержке



Всероссийский
союз страховщиков

Финтех партнер



ТОКЕОН

Аналитический партнер

ANDROMEDA

При участии

ИНГОССТРАХ
Просто быть уверенным

СОГАЗ | Жизнь

ПСХБ | СТРАХОВАНИЕ

КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ
Группа СОВКОМБАНК

Медиа-партнер

SUNLIGHT
OUTDOOR

СОВКОМБАНК

ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ



Благотворительный фонд
ОНКОЛОГИКА

Резюме

- На рынке страхования non-life доля позитивно настроенных страховщиков снизилась с 87 до 59%. Причины пессимизма страховых компаний связаны с ростом убыточности и снижением инвестиционного дохода.
- В страховании жизни, наоборот, некоторый рост оптимизма. Доля позитивных оценок увеличилась с 59 до 64%. Это связано с сохраняющимся ростом бизнеса, возобновлением продаж долгосрочных продуктов и постепенной активизацией кредитного страхования жизни.
- Основными негативными факторами для страхового рынка страховщики назвали высокие ключевую ставку и инфляцию, а главными вызовами – рост убыточности и падение рентабельности.
- Среди значимых достижений страховщики отмечают положительную динамику сборов в большинстве ключевых сегментов, адаптацию продуктов под текущие рыночные условия и запросы клиентов, а также рост цифровизации рынка.
- Страховой рынок проходит через масштабную цифровую трансформацию. Увеличились онлайн-продажи, развивается удаленное урегулирование убытков, происходит активное внедрение ИИ в бизнес-процессы. В среднем в 2025 году страховые компании инвестировали в развитие ИТ 2–3% страховых премий.
- По мнению страховщиков, прирост рынка страхования non-life по итогам 2026 года составит 5–10%, а страхования жизни – 10–15%. Сегмент ДМС вырастет на 10–15%, ОСАГО – до 5%, страхование автокаско – на 5–10%, страхование от НС и болезней – на 5–10%, страхование имущества юридических лиц, как и страхование имущества граждан – на 10–15%.

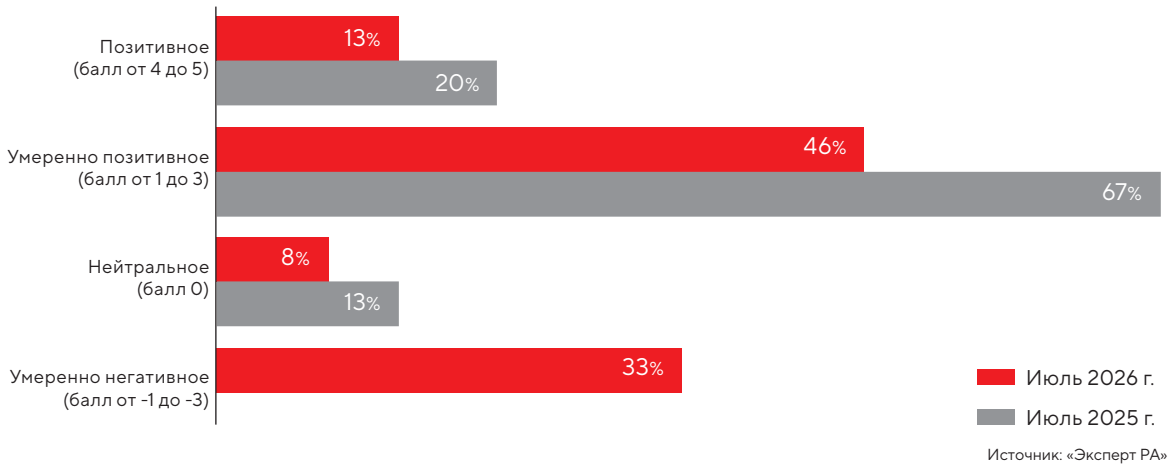
В страховании non-life зафиксировано ухудшение настроений страховщиков. Причинами стали рост убыточности и падение инвестиционного дохода.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» в июле 2026 года провело опрос страховых компаний относительно различных аспектов функционирования рынка. В опросе приняли участие страховые компании, доля которых на страховом рынке составляет 66%. Агентство попросило страховщиков оценить состояние страхового рынка по шкале от -5 до 5, где -5 означает максимально негативное состояние, 0 – нейтральное, 5 – максимально позитивное.

В оценках состояния рынка страхования non-life в июле 2026 года отмечается общее ухудшение настроений страховщиков и их смещение в негативную зону. Если в июле 2025 года негативные оценки отсутствовали, то в июле 2026-го доля умеренно негативных оценок выросла до 33%. Доля позитивных оценок (4–5 баллов) снизилась на 7 п. п (с 20 до 13%), а доля умеренно позитивных (1–3 балла) – на 21 п. п (с 67 до 46%). Тем не менее, группа умеренных оптимистов остается самой многочисленной и в 2026 году. Доля респондентов с нейтральными оценками (0 баллов) снизилась на 5 п. п. (с 13 до 8%).

Негативные настроения страховщиков связаны с тем, что, несмотря на увеличение страховых взносов, страховые выплаты растут быстрее под влиянием инфляции, а также повышения частоты страховых событий в результате атак БПЛА. Тарифы в автостраховании и ДМС недостаточны и не покрывают убыточности. В результате прибыль и рентабельность сокращаются. Снижение ключевой ставки приводит к сокращению инвестиционного дохода страховщиков, которым они могли покрывать высокую убыточность. Но в то же время текущий уровень ключевой ставки еще не способствует значительному спросу на кредитное страхование, которое могло бы поддержать рынок.

График 1. Мнение страховщиков о состоянии рынка страхования non-life



В страховании жизни, наоборот, укрепление позитивных оценок на фоне хороших темпов роста, возвращения долгосрочных продуктов и некоторой активизации кредитного страхования жизни.

В отличие от рынка non-life, в сегменте страхования жизни наблюдается некоторый рост оптимизма среди страховых компаний. Доля позитивных оценок (4–5 баллов) выросла на 3 п. п. (с 25 до 28%), а умеренно позитивных (1–3 балла) – на 2 п. п. (с 34 до 36%). Количество респондентов, оценивающих состояние рынка страхования жизни нейтрально, сократилось на 4 п. п. (с 33 до 29%), а группа страховщиков с умеренно негативными оценками (-1 до -3 баллов) осталась минимальной и даже показала снижение на 1 п. п. (с 8 до 7%).

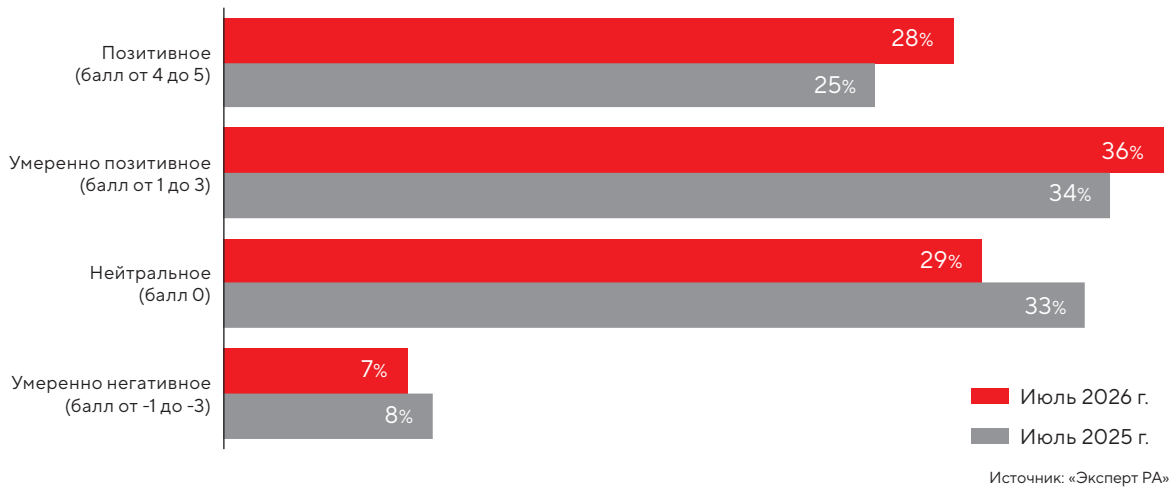
Рынок страхования жизни демонстрирует хорошую динамику. Отмечается постепенное возвращение к долгосрочным продуктам страхования жизни, что укрепляет финансовую устойчивость и надежность страховщиков. Также происходит некоторая активизация кредитного страхования жизни. Появились новые страховые продукты, что расширяет предложения страховщиков.



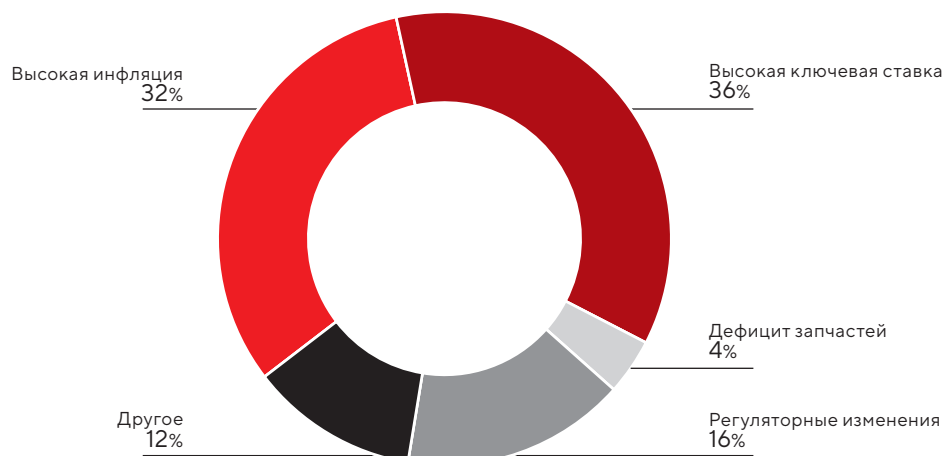
Игорь Кобзарь,
вице-президент «Сбера»,
генеральный директор ООО «Сбер Страхование жизни».

«В июле этого года появились еще два новых инструмента – страхование жизни с объявленной и с расчетной доходностью. На наш взгляд, второй инструмент – страхование жизни с расчетной доходностью – имеет неплохие перспективы. Однако регуляторные ограничения на возможность продажи таких продуктов только квалифицированным инвесторам и наличие ограничений на минимальный чек от 6 -млн рублей могут в некоторой степени тормозить спрос».

График 2. Мнение страховщиков о состоянии рынка страхования жизни



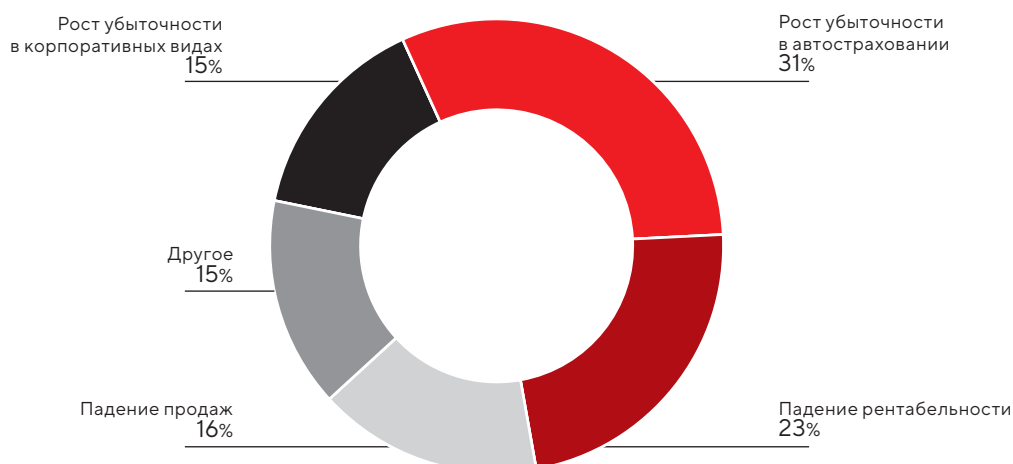
Высокие ключевая ставка и инфляция, по мнению страховых компаний, являются основными негативными факторами для страхового рынка. Большинство страховщиков (36%) отметили высокую ключевую ставку в качестве наиболее критичного для страхового рынка фактора. Это связано с тем, что темпы кредитования замедлены, что обуславливает и низкие объемы сопутствующего страхования. В то же время 32% страховых компаний выделяют высокую инфляцию в качестве наиболее значимого негативного фактора, влияющего на страховой рынок. Рост медицинской инфляции, стоимости ремонта автомобилей и запчастей повышает убыточность в сегментах ДМС и автострахования.

График 3. Какой из внешних факторов сейчас наиболее критичен для страхового рынка?

Источник: «Эксперт РА»

Рост убыточности и падение рентабельности – главные вызовы для страховщиков.

Главным риском для страхового рынка компании считают растущую убыточность. По данным опроса, эта проблема сильнее всего затрагивает автострахование (31%), но также усиливается и в корпоративном страховании (15%). Кроме того, страховой бизнес серьезно тревожит падение рентабельности: 23% участников рынка заявляют о снижении маржинальности, а еще 16% опасаются падения продаж.

График 4. Какие риски преобладают на страховом рынке на данный момент?

Источник: «Эксперт РА»

Несмотря на трудности, страховой рынок продолжает развиваться и, по мнению страховщиков, он достиг определенных успехов:

- Сохранение положительной динамики большинства главных сегментов по сборам страховых премий, несмотря на сохраняющиеся ограничения со стороны высокой ключевой ставки и низкой кредитной активности.
- Адаптация страховых продуктов с учетом рыночных факторов и потребностей клиентов. Страховые продукты становятся более удобными и понятными.
- Рост цифровизации рынка. Увеличились онлайн-продажи, развивается удаленное урегулирование убытков, происходит активное внедрение ИИ в бизнес-процессы.

В среднем в 2025 году страховые компании инвестировали в развитие ИТ 2–3% страховых премий. Сегодня страховой рынок проходит через масштабную цифровую трансформацию, где ИТ-технологии стали главным инструментом конкуренции. Страховые компании постепенно превращаются в высокотехнологичные экосистемы. Развитие ИТ-направления – это способ быть конкурентоспособным, оптимизировать внутренние процессы и предложить клиентам принципиально новый уровень сервиса.

Основные технологии, которые будут наиболее важны для цифровой трансформации страхового рынка в ближайшие годы:

- Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение.
- Большие данные (Big Data) и аналитика.
- Открытые API (Open API) и интеграция цифровых экосистем.
- Low-code- и No-code-платформы для внутренней автоматизации.
- Облачные вычисления (Cloud) и миграция в облачные платформы.
- Автоматизация ключевых процессов (урегулирование и андеррайтинг).
- Интернет вещей (IoT) и телематика.
- Адаптация под беспилотный и автономный транспорт.
- Кибербезопасность и усиление мер защиты в условиях хакерских атак.
- Импортзамещение и формирование импортонезависимого ИТ-стека.
- Блокчейн и смарт-контракты.

Страховые продукты меняются вслед за изменением внешней среды.

С одной стороны, на страховом рынке растут платформенные продажи простых, стандартизированных продуктов. С другой стороны, широкое распространение получают онлайн-конструкторы и персональные коробочные страховые продукты, где можно самостоятельно настраивать сроки страхования, объекты страхования и стоимость страхования. Кроме этого, активно развивается формат подписок, в т. ч. в автокаско и страховании имущества граждан.



Сергей Простатин,
генеральный директор
АО СК «РСХБ-Страхование»

«Все более популярным становятся страховые продукты с гибкой системой настройки самим страхователем. Такой подход позволяет страхователю самостоятельно управлять стоимостью страхового продукта за счет изменения срока и объекта страхования, а также учета отдельных или дополнительных рисков. Кроме того, в розничном сегменте активно стали продвигаться страховые продукты с подписочной моделью в целях снижения единовременных платежей».

Страховщики отмечают, что резко вырос спрос на страхование рисков терроризма и ударов БПЛА. Активизировалось развитие киберстрахования.

В страховании жизни в текущих макроэкономических условиях рынок сконцентрировался на продуктах с гарантированной доходностью.

Приоритетные задачи, которые ставят перед собой страховщики:

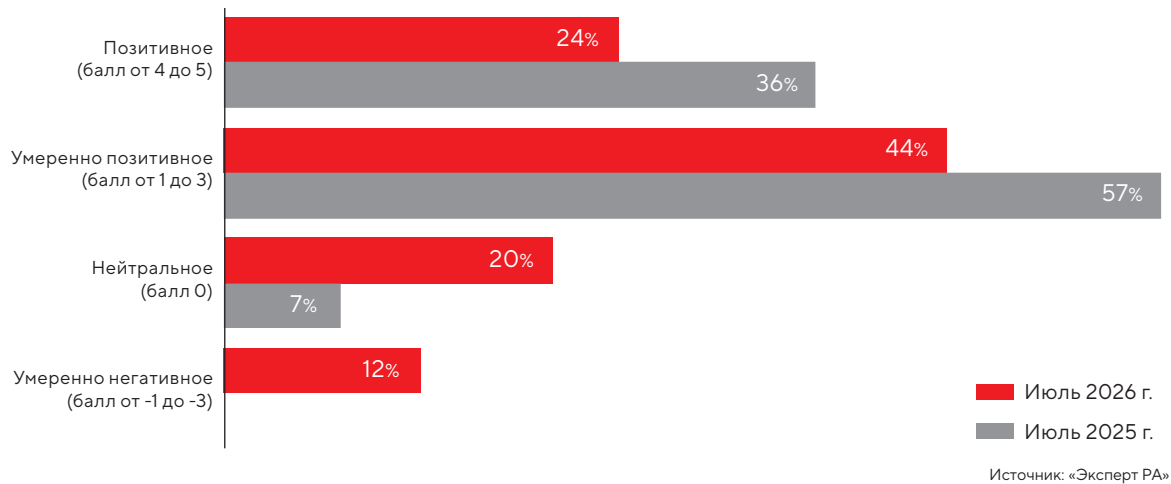
- Стабилизация убыточности в автостраховании и ДМС.
- Сохранение рентабельности.
- Расширение продуктовой линейки с учетом потребностей клиентов.
- Удержание продаж.
- Развитие цифровых сервисов и инструментов.
- Внедрение технологий искусственного интеллекта
- Повышение качества клиентского сервиса и ускорение урегулирования убытков.
- Противодействие страховому мошенничеству.

ДМС: рост скепсиса на фоне снижения маржинальности и повышения медицинской инфляции.

При оценке состояния сегмента ДМС в июле 2026 года у страховщиков отмечается снижение оптимизма по сравнению с июлем 2025-го. Суммарная доля положительных ответов снизилась с 93% в июле 2025 года до 68% в июле 2026-го на фоне роста нейтральных и умеренно негативных оценок. Доля позитивных оценок (4–5 баллов) сократилась на 12 п. п. (с 36 до 24%), а умеренно позитивных оценок (1–3 балла) – на 13 п. п. (с 57 до 44%), однако эта группа остается крупнейшей в обоих периодах. При этом количество респондентов с нейтральными оценками (0 баллов) выросло – на 13 п. п. (с 7 до 20%), а также появилась группа страховщиков, оценивающих рынок ДМС умеренно негативно (-1 до -3 баллов) – в июле 2026 года их доля составила 12%, тогда как в июле 2025-го она полностью отсутствовала.

Ухудшение настроений страховщиков связано с тем, что маржинальность ДМС сокращается из-за высоких темпов роста медицинской инфляции. Компании стремятся сдерживать тарифы на ДМС, чтобы не потерять клиентов. При этом они сталкиваются с ростом убыточности. Расходы на ДМС страховые компании пытаются нивелировать, внедряя цифровые технологии, в т. ч. ИИ.

График 5. Мнение страховщиков о состоянии рынка ДМС

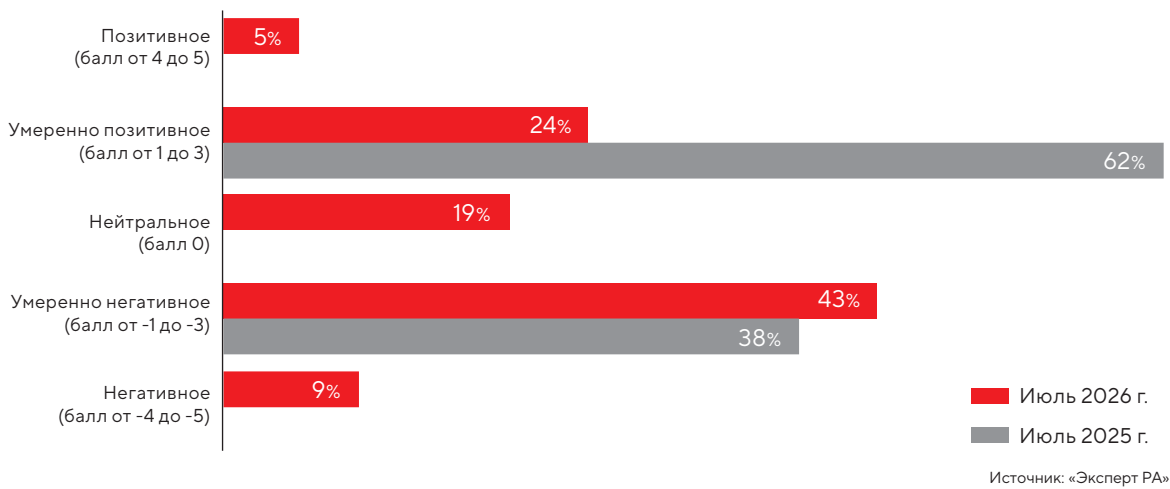


ОСАГО: негативное восприятие в результате роста убыточности.

В сегменте ОСАГО в 2026 году отмечается резкий рост негативного восприятия. Суммарная доля негативных оценок (от -1 до -5) выросла с 38 до 52%, превысив половину всех опрошенных. Позитивный сегмент сократился до критических значений, уступив место растущим негативным и нейтральным оценкам. Доля умеренно позитивных оценок (1–3 балла) снизилась на 38 п. п. (с 62 до 24%), при этом доля позитивных оценок (4–5 баллов) в июле 2026 года выросла с 0 до 5%, а доля нейтральных оценок увеличилась с 0 до 19%.

Страховые компании столкнулись с ростом убыточности в сегменте ОСАГО. Страховые выплаты росли быстрее, чем тарифы. Несмотря на официальное расширение тарифного коридора, компании держали тарифы на минимальных уровнях. Неблагоприятные природные условия, а также рост стоимости ремонта и автозапчастей привели к увеличению убыточности ОСАГО. Кроме этого, негативно влияет на убыточность сложившаяся судебная практика.

График 6. Мнение страховщиков о состоянии рынка ОСАГО

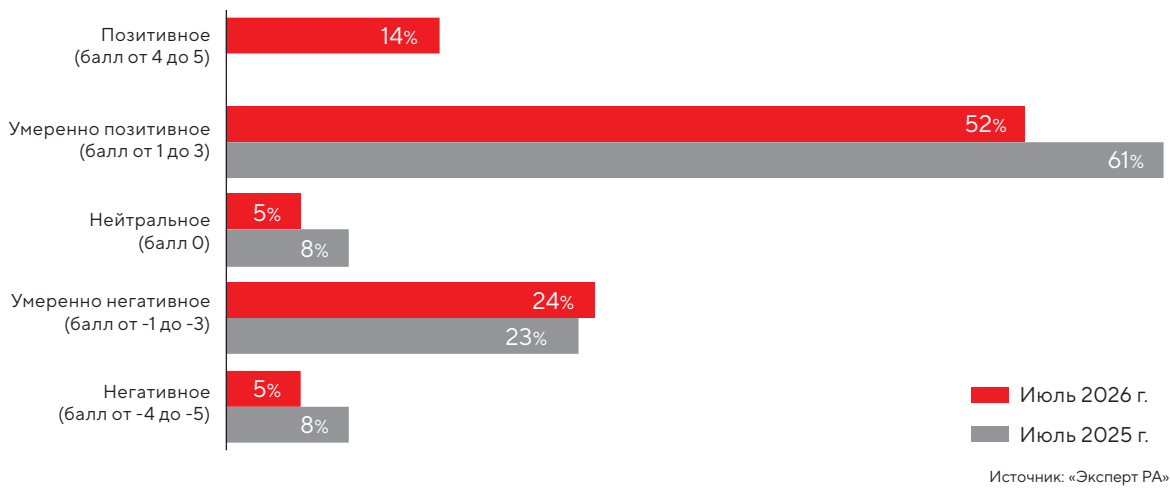


Страхование автокаско: рост продаж добавляет оптимизма страховщикам.

В отличие от сегмента ОСАГО, рынок страхования автокаско страховщики воспринимают более позитивно. Доля умеренно позитивных оценок (1–3 балла) снизилась на 9 п. п. (с 61 до 52%). Однако этот спад компенсировался появлением более позитивных оценок (4–5 баллов), их доля составила 14%. В целом суммарная доля позитивных оценок даже немного выросла – с 61 до 66%. При этом нейтральные и негативные оценки несколько снизились. Доля нейтральных ответов (0 баллов) сократилась на 3 п. п. (с 8 до 5%), негативных (от -4 до -5 баллов) также снизилась на 3 п. п. (с 8 до 5%), а группа умеренно негативных оценок (от -1 до -3 баллов) показала рост на 1 п. п. (с 23 до 24%).

Более позитивный взгляд страховых компаний на рынок страхования автокаско по сравнению с рынком ОСАГО связан с ростом страховых премий. Страховщики отмечают, что растут страховые сборы за счет продаж новых автомобилей и повышения средней стоимости автомобилей. Кроме этого, ожидается рост автокредитования после снижения ключевой ставки. Однако проблемы убыточности, характерные для сегмента ОСАГО, также присутствуют и в страховании автокаско.

График 7. Мнение страховщиков о состоянии рынка страхования автокаско



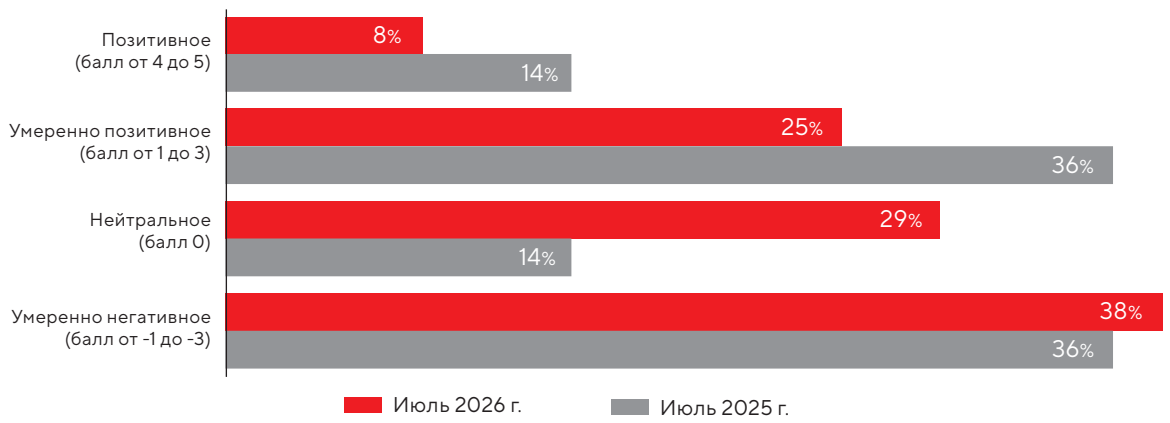
Страхование от несчастных случаев и болезней: высокая ключевая ставка сдерживает развитие сектора.

По данным опроса страховых компаний о состоянии рынка страхования от несчастных случаев и болезней, наблюдается негативный тренд оценок. Снижение общего уровня оптимизма привело к резкому увеличению нейтральных оценок и укреплению позиций участников, настроенных умеренно негативно. Доля позитивных оценок (4–5 баллов) снизилась на 6 п. п. (с 14 до 8%), а доля умеренно позитивных (1–3 балла) – на 11 п. п. (с 36 до 25%). В результате суммарная доля положительных оценок упала

с 50 до 33%. Количество респондентов с нейтральными оценками (0 баллов) выросло более чем в два раза – на 15 п. п (с 14 до 29%). Умеренно негативные оценки (от -1 до -3 баллов) доминируют, их доля составила 38%, увеличившись на 2 п. п. по сравнению с июлем 2025 года.

Медленное снижение ключевой ставки и сохранение ее на умеренно высоком уровне не позволяет активно развиваться ипотечному и потребительскому кредитованию, с которым тесно связано страхование от несчастных случаев и болезней.

График 8. Мнение страховщиков о состоянии рынка страхования от НС и болезней



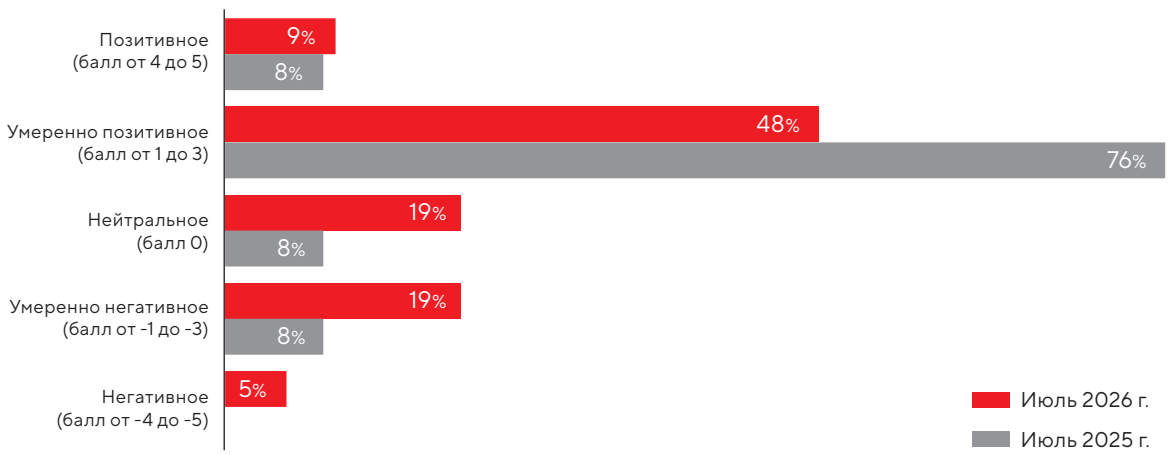
Источник: «Эксперт РА»

Страхование имущества юридических лиц: позитив снижается на фоне роста частоты страховых случаев.

В отношении страхования имущества юридических лиц у страховщиков отмечается заметный спад оптимизма и рост умеренно негативных настроений. Суммарная доля положительных оценок (балл от 1 до 5) сократилась с 84 до 57%. Основной отток из категории умеренных оптимистов распределился поровну между нейтральной зоной и зоной умеренного негатива, а также привел к формированию группы с крайне негативными оценками. Доля умеренно позитивных оценок (1–3 балла) снизилась на 28 п. п (с 76 до 48%). Несмотря на резкое падение, эта группа респондентов все еще является крупнейшей в июле 2026 года. Количество страховщиков, оценивающих страхование имущества юридических лиц нейтрально (0 баллов), увеличилось на 11 п. п (с 8 до 19%). Доля умеренно негативных оценок (-1 до -3 баллов) также выросла на 11 п. п. (с 8 до 19%). Кроме этого появилась группа компаний, оценивающих сегмент крайне негативно (-4 до -5 баллов), которая составила 5%.

Снижение оптимизма у страховых компаний связано с усилением рисков террористического характера и ударов БПЛА. Отмечается резкий рост частоты страховых случаев. Страховщики сталкиваются с крупными убытками.

График 9. Мнение страховщиков о состоянии рынка страхования имущества юрлиц



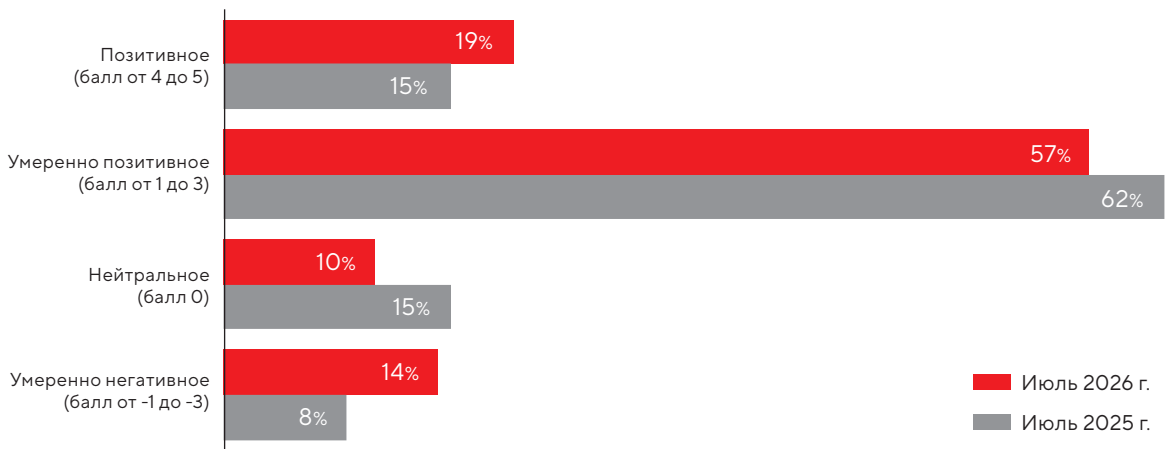
Источник: «Эксперт РА»

Страхование имущества граждан: рост страховых взносов и осознанности потребителей.

В целом доля страховщиков, положительно оценивающих рынок страхования имущества граждан (оценки от 1 до 5 баллов) практически не изменилась и составила 76% по данным на июль 2026 года. Доля крайне позитивных оценок (4–5 баллов) увеличилась на 4 п. п. (с 15 до 19%), а умеренно позитивных (1–3 балла), наоборот, сократилась на 5 п. п. (с 62 до 57%). Доля респондентов, оценивающих сегмент нейтрально (0 баллов), снизилась на 5 п. п. (с 15 до 10%). При этом доля умеренно негативных оценок (-1 до -3 баллов) выросла на 6 п. п. (с 8 до 14%).

Страховые компании в целом смотрят позитивно на сегмент страхования имущества граждан. Они отмечают, что это направление показывает хорошие темпы роста. Также происходит рост осознанности граждан в приобретении полисов страхования имущества. К тому же, процесс оформления полисов значительно упрощается за счет цифровизации и работы финансовых маркетплейсов. Также на фоне ожиданий по снижению ключевой ставки ожидается рост коробочных и кредитных продуктов.

График 10. Мнение страховщиков о состоянии рынка страхования имущества граждан



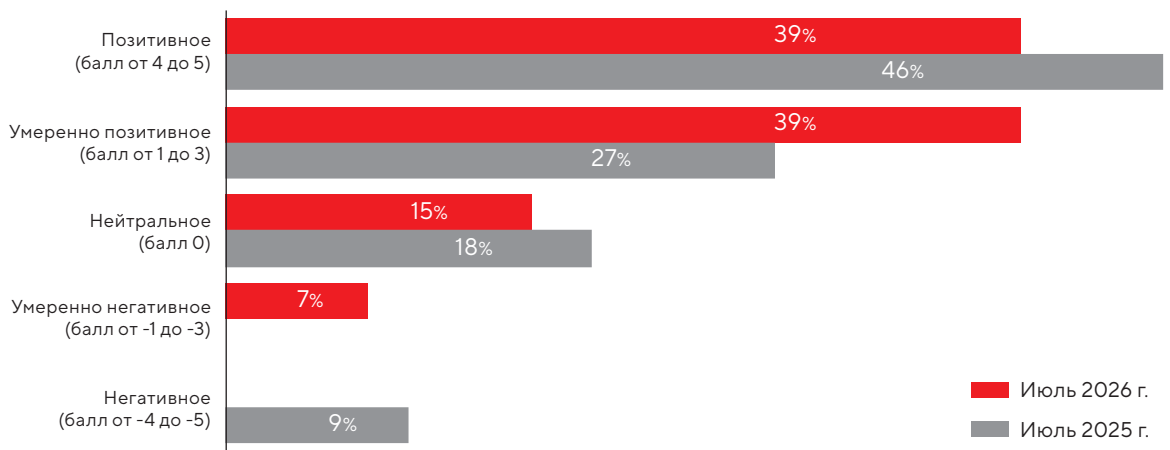
Источник: «Эксперт РА»

Накопительное страхование жизни: высокая способность конкурировать с депозитами способствует росту.

Состояние сегмента накопительного страхования жизни страховщики в целом оценивают позитивно: общая доля положительных оценок (баллы от 1 до 5) выросла с 73 до 78%. При этом произошло заметное перераспределение долей внутри позитивного спектра. Доля крайне позитивных оценок (балл от 4 до 5) снизилась на 7 п. п. (с 46 до 39%), а доля умеренно позитивных оценок (балл от 1 до 3) выросла на 12 п. п. (с 27 до 39%). В то же время доля нейтральных оценок (балл 0) сократилась с 18 до 15%. Общий уровень негативных оценок остался низким, при этом изменился его характер. В июле 2025 года фиксировались только крайние негативные оценки (9% с баллом от -4 до -5), а в июле 2026-го появились умеренно негативные ответы (7% с баллом от -1 до -3).

Рыночные условия позволяют страховщикам предлагать продукты НСЖ, которые способны конкурировать с депозитами по привлекательности доходности.

График 11. Мнение страховщиков о состоянии рынка НСЖ



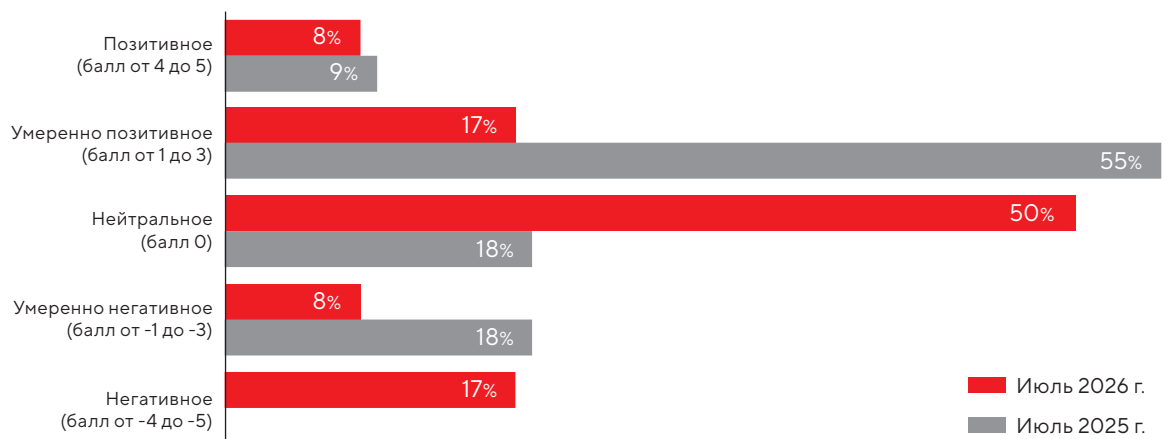
Источник: «Эксперт РА»

Инвестиционное страхование жизни: отказ от предыдущего формата продукта добавил пессимизма страховщикам.

В июле 2026 года мнения страховщиков о состоянии сегмента ИСЖ резко изменились по сравнению с ответами в июле 2025-го – произошло смещение оценок респондентов в сторону нейтральных и негативных. В июле 2025 года группа респондентов с умеренно позитивными оценками (балл от 1 до 3) была доминирующей и составляла большинство опрошенных – 55%. К июлю 2026 года доля этой группы сократилась до 17%. При этом доля крайне позитивных оценок осталась практически неизменной. Категория нейтральных оценок выросла почти в три раза: с 18% в 2025 году до 50% в 2026-м. Общий уровень негативных оценок (сумма умеренно негативных и негативных баллов) вырос с 18 до 25%.

Сегмент инвестиционного страхования жизни резко уменьшился после прекращения новых продаж с 1 января 2026 года. С 1 июля 2026 года стартовало ИСЖ 2.0, однако страховщики отмечают, что продукт кардинально отличается своей емкостью от предыдущей версии в меньшую сторону.

График 12. Мнение страховщиков о состоянии рынка ИСЖ



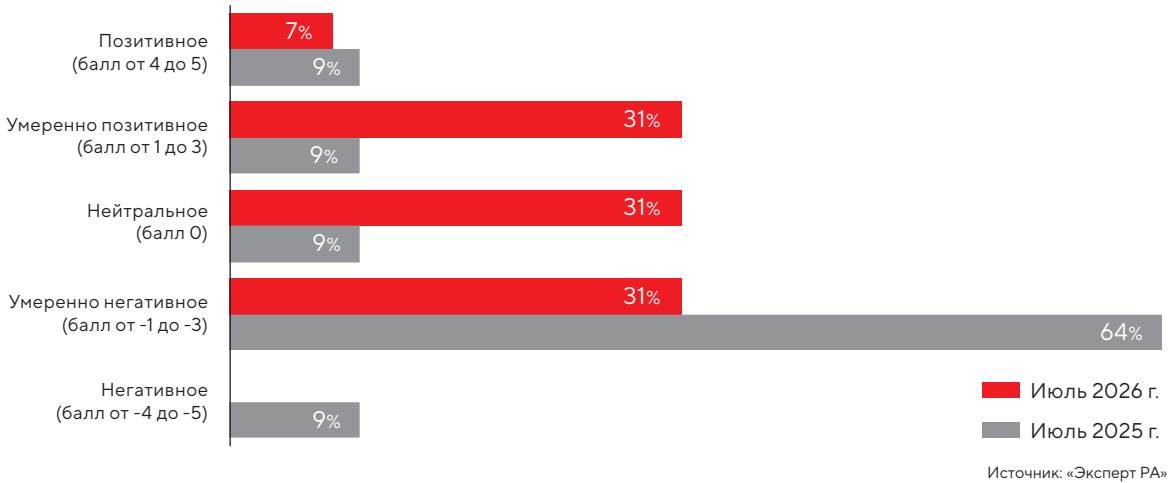
Источник: «Эксперт РА»

Кредитное страхование жизни: постепенный выход из депрессии способствует росту положительного восприятия.

По данным ответов участников опроса можно отметить заметное улучшение ситуации в сегменте кредитного страхования жизни. Главный тренд – это резкое сокращение доли негативных оценок. Если в июле 2025 года доля умеренно негативных оценок составляла 64% и еще 9% приходилось на крайне негативные оценки, то в июле 2026-го доля умеренно негативных оценок сократилась более чем вдвое – до 31%, а крайне негативные оценки исчезли. Доля умеренно позитивных оценок выросла с 9 до 31%, так же как и нейтральных оценок. Таким образом, три категории оценок (умеренно позитивные, нейтральные и умеренно негативные) получили одинаковые доли – по 31% в июле 2026 года.

Некоторая активизация на рынке ипотечного кредитования способствует росту кредитного страхования жизни.

График 13. Мнение страховщиков о состоянии рынка кредитного страхования жизни

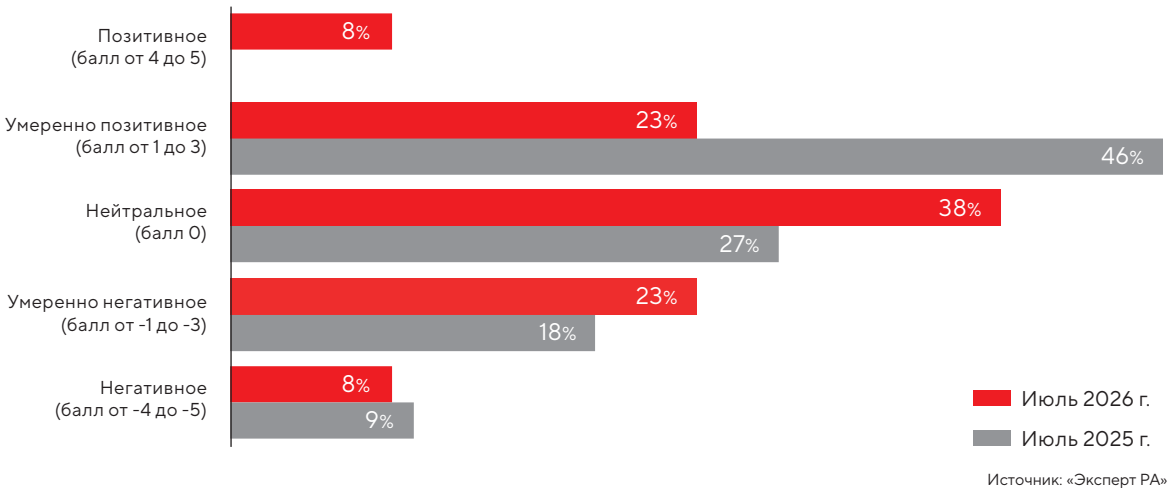


Долевое страхование жизни: охлаждение позитивных ожиданий.

Мнения страховщиков о состоянии сегмента долевого страхования жизни демонстрируют переход от умеренного оптимизма в июле 2025 года к нейтральным оценкам с одновременным ростом общего уровня пессимизма в июле 2026-го. В июле 2025 года доля умеренно позитивных оценок была наибольшей и составляла 46%. К июлю 2026 года эта доля сократилась ровно вдвое – до 23%. При этом появилось 8% страховщиков, оценивающих ДСЖ крайне позитивно. Нейтральные оценки стали доминировать, увеличившись с 27% в июле 2025 года до 38% в июле 2026-го. В то же время наблюдается изменение мнений респондентов в сторону ухудшения оценок. Доля умеренно негативных ответов выросла с 18 до 23%, при этом доля крайне негативных осталась практически на прежнем уровне – 8% (в 2025 году – 9%).

Интерес к долевному страхованию жизни оказался не таким высоким, как ожидалось при запуске этого продукта. Из недостатков страховщики отмечают ограниченный набор активов для инвестирования.

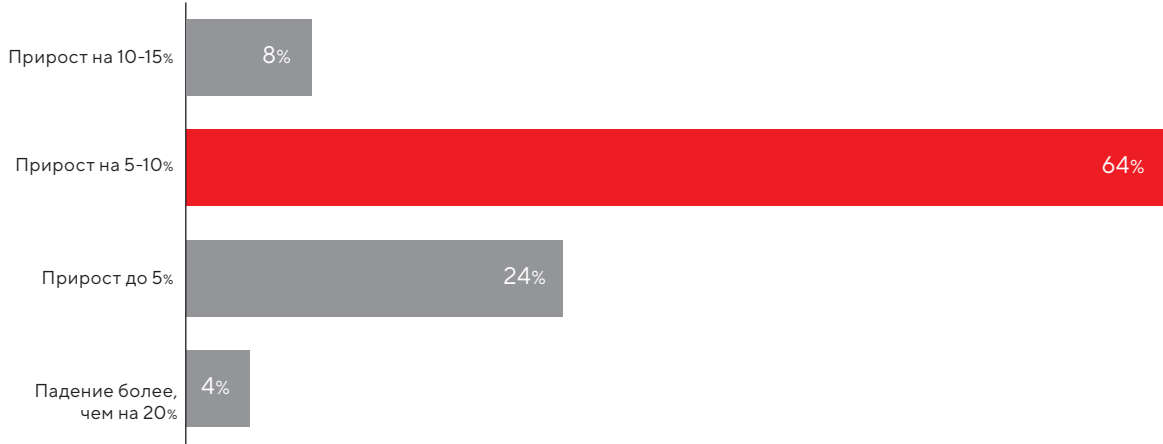
График 14. Мнение страховщиков о состоянии рынка долевого страхования жизни



Прогноз: по мнению страховщиков, прирост рынка страхования non-life по итогам 2026 года составит 5–10%, а страхования жизни – 10–15%.

Большинство опрошенных страховых компаний (64%) считают, что рынок страхования, отличного от страхования жизни, увеличится по итогам 2026 года на 5–10%, еще 24% страховщиков полагают, что прирост не превысит 5%. В то же время 8% компаний ожидают роста на уровне 10–15%, и только 4% страховщиков ждут падения рынка.

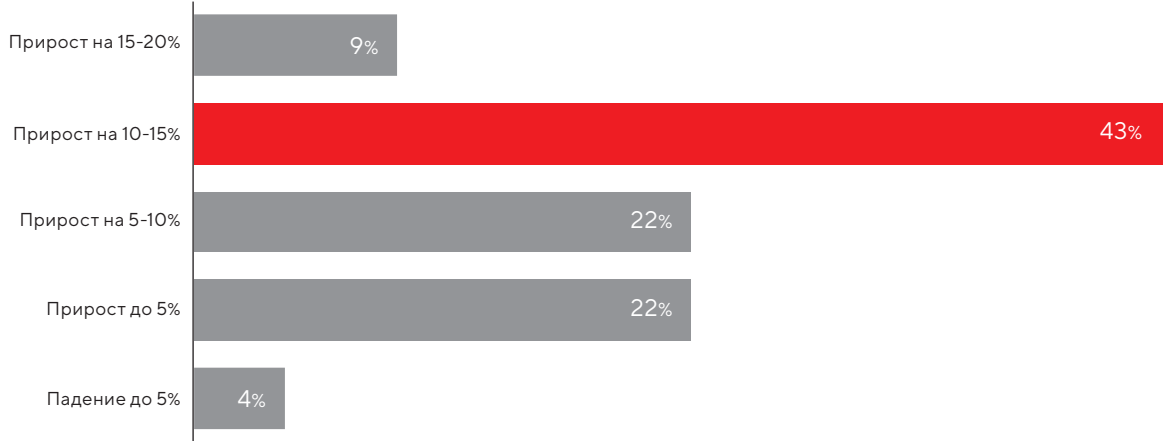
График 15. Мнение рынка: прогноз по темпам прироста взносов страхования non-life по итогам 2026 года



Источник: «Эксперт РА»

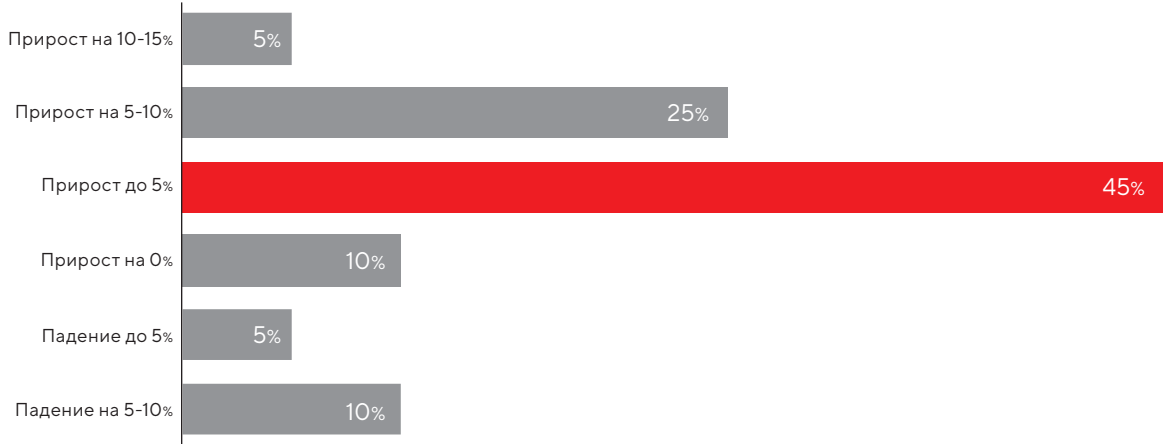
По мнению большинства опрошенных страховых компаний, основные сегменты страхования иного, чем страхования жизни, по итогам 2026 года покажут следующую динамику: ДМС – 10–15%, ОСАГО – прирост до 5%, страхование автокаско – на 5–10%, страхование от НС и болезней – на 5–10%, страхование имущества юридических лиц, как и страхование имущества граждан, – на 10–15%.

График 16. Мнение рынка: прогноз по ДМС на 2026 год



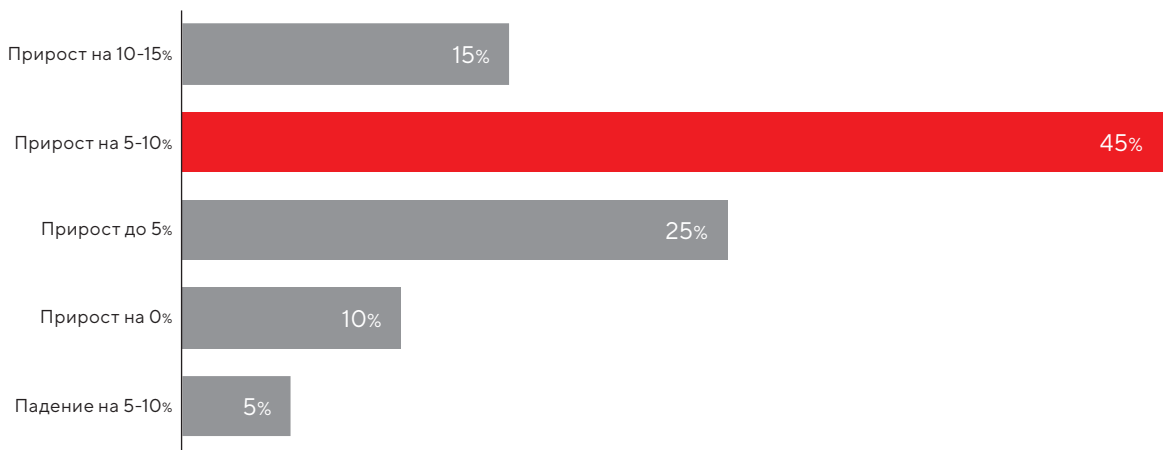
Источник: «Эксперт РА»

График 17. Мнение рынка: прогноз по ОСАГО на 2026 год



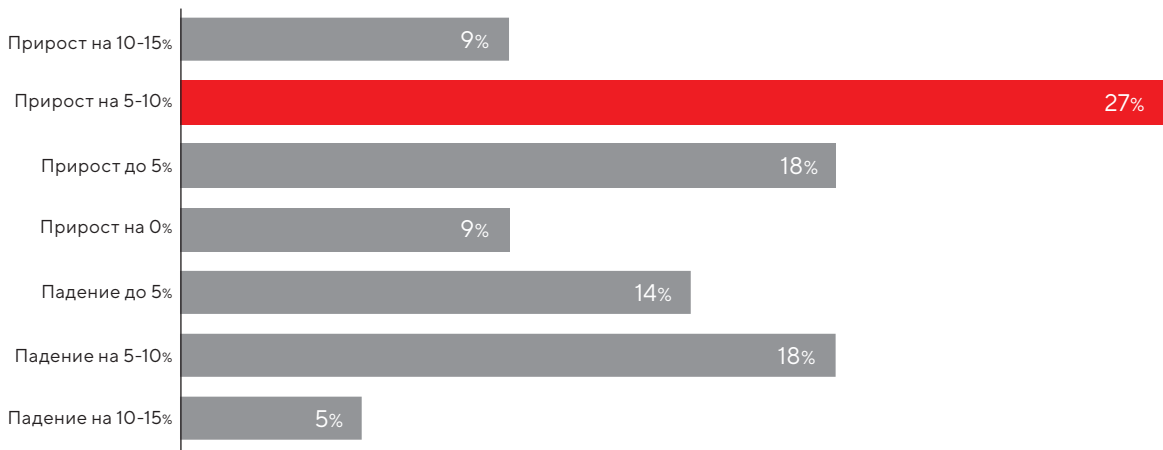
Источник: «Эксперт РА»

График 18. Мнение рынка: прогноз по страхованию автокаско на 2026 год



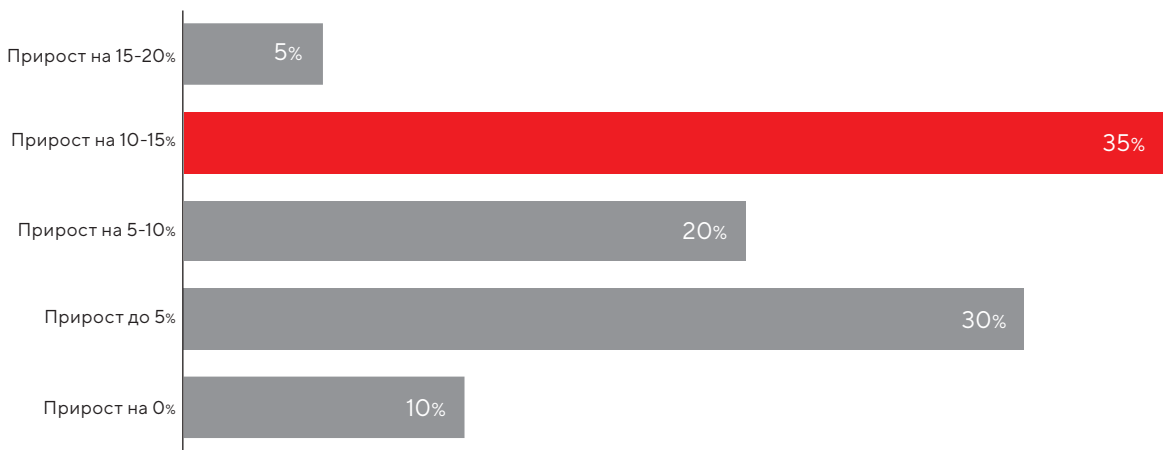
Источник: «Эксперт РА»

График 19. Мнение рынка: прогноз по страхованию от НС и болезней на 2026 год



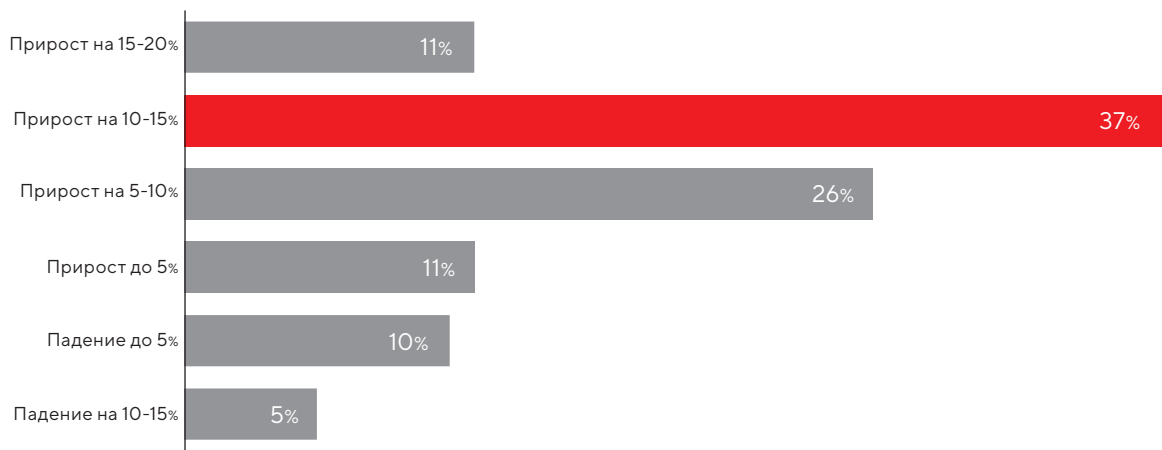
Источник: «Эксперт РА»

График 20. Мнение рынка: прогноз по страхованию имущества юрлиц на 2026 год



Источник: «Эксперт РА»

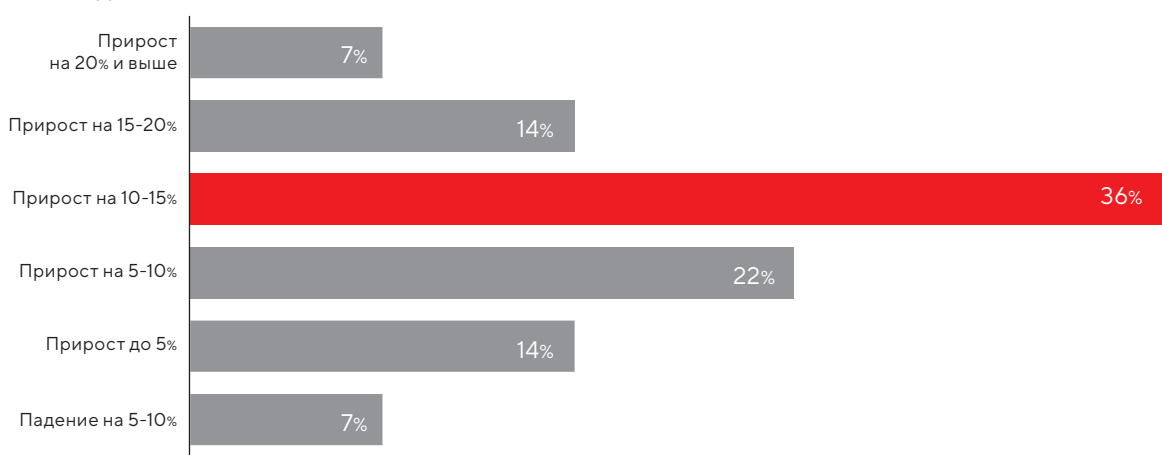
График 21. Мнение рынка: прогноз по страхованию имущества граждан на 2026 год



Источник: «Эксперт РА»

По мнению 36% опрошенных страховых компаний, рынок страхования жизни может увеличиться по итогам 2026 года на 10–15%, другая часть респондентов, составляющая 22% от числа опрошенных, ожидает повышения на уровне 5–10%, еще 14% страховщиков считают, что рынок покажет скромный рост до 5%, а другие 14%, наоборот, надеются на более позитивный прирост в 15–20%.

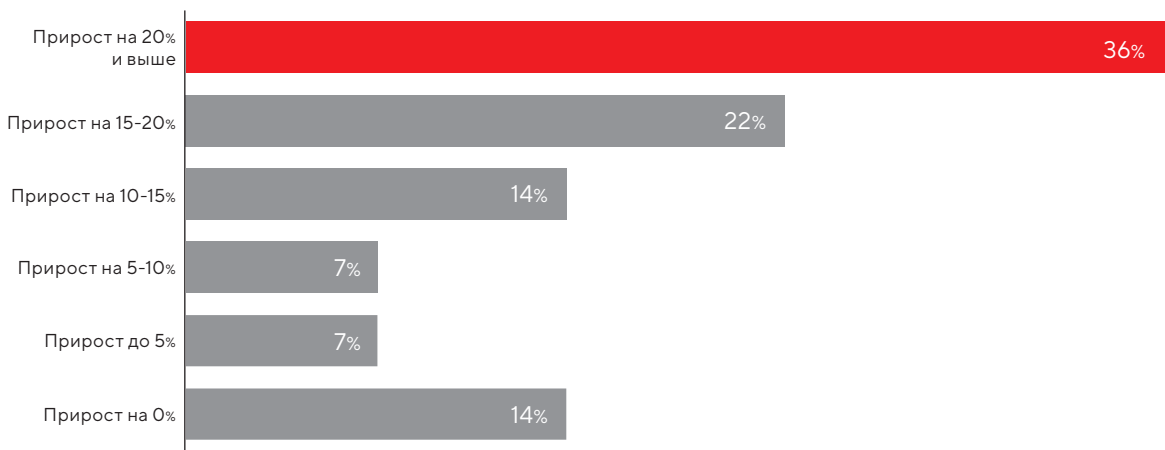
График 22. Мнение рынка: прогноз по темпам прироста взносов страхования жизни по итогам 2026 года



Источник: «Эксперт РА»

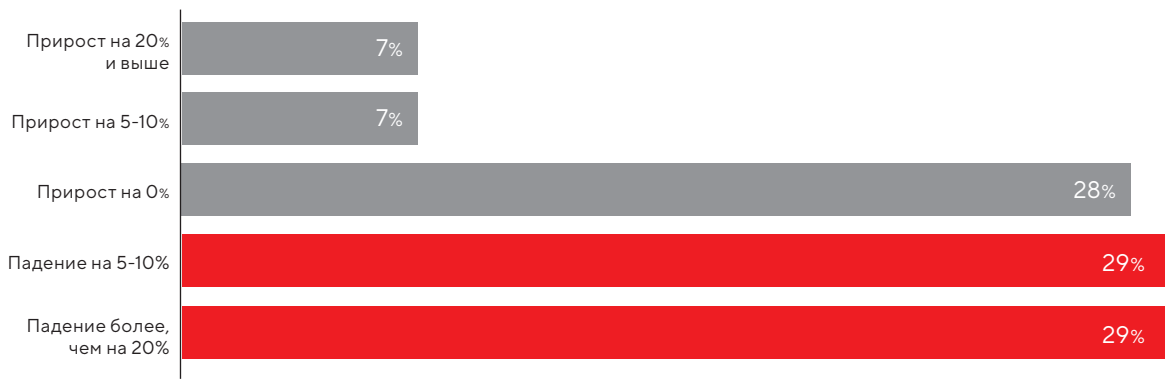
По мнению большинства опрошенных страховых компаний, прирост в сегменте НСЖ по итогам 2026 года может составить свыше 20%. По сегменту ИСЖ большинство страховщиков ожидают падения страховых премий, при этом две одинаковые по численности группы компаний дают разные прогнозы – одна ожидает падения на 5–10%, другая – падения более чем на 20%. Относительно прогноза динамики рынка кредитного страхования жизни (КСЖ) среди страховщиков также нет единого мнения. Первая группа страховщиков прогнозирует прирост премий по итогам 2026 года в сегменте КСЖ на уровне 5–10%, а другая ожидает нулевой динамики рынка.

График 23. Мнение рынка: прогноз по НСЖ на 2026 год



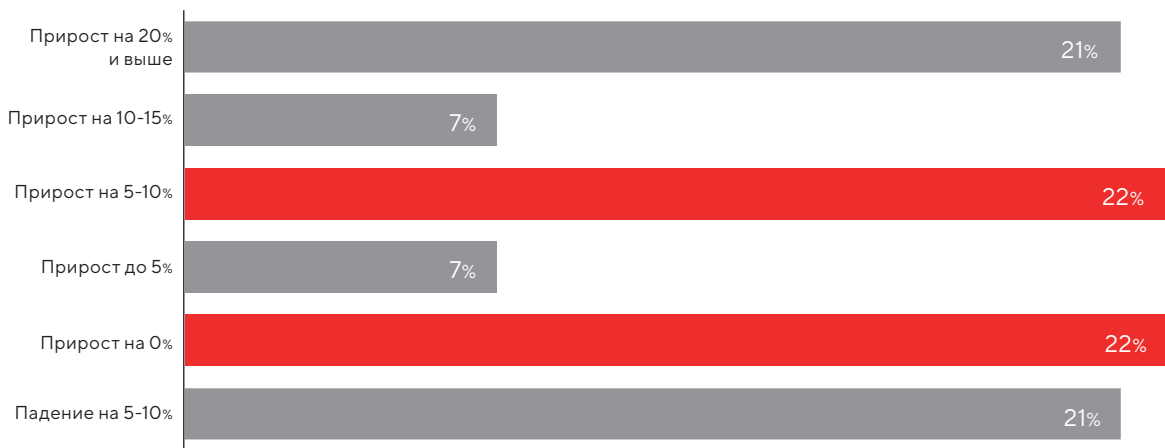
Источник: «Эксперт РА»

График 24. Мнение рынка: прогноз по ИСЖ на 2026 год



Источник: «Эксперт РА»

График 25. Мнение рынка: прогноз по КСЖ на 2026 год



Источник: «Эксперт РА»

Интервью



Игорь Кобзарь,
вице-президент «Сбера»,
генеральный директор ООО «Сбер Страхование жизни»

**«У ДСЖ есть три ключевых фактора:
прозрачность, ликвидность,
страховая оболочка»**

– Как повлияло на бизнес компании сворачивание инвестиционного страхования жизни (ИСЖ)? Какие продукты смогли заменить ИСЖ?

– Отказ от инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), зарекомендовавшего себя как непрозрачный продукт с низкой ликвидностью, – серьезный шаг для отрасли, поскольку сегмент новых продаж остановился и остались лишь пополнения по ранее заключенным договорам.

Однако мы в ООО «Сбер Страхование жизни» осознанно отказались от продажи ИСЖ еще в 2022 году, заменив его на более прозрачный и понятный для человека инструмент на механике популярного на Западе unit-linked. А в марте 2025 года мы первыми на рынке предложили россиянам долевое страхование жизни (ДСЖ).

В июле этого года появились еще два новых инструмента – страхование жизни с объявленной и с расчетной доходностью. На наш взгляд, второй инструмент – страхование жизни с расчетной доходностью – имеет неплохие перспективы. Однако регуляторные ограничения на возможность продажи таких продуктов только квалифицированным инвесторам и наличие ограничений на минимальный чек от 6 млн рублей могут в некоторой степени тормозить спрос.

– Расскажите о вашем опыте развития долевого страхования жизни. Какова целевая аудитория этого продукта? Какие инвестиционные стратегии используете в ДСЖ?

– Мы прошли этот путь первыми и сделали это очень предметно. Закон о ДСЖ заработал с 1 января 2025 года. Уже 9 января мы получили лицензию управляющей компании, в начале марта вступили в НАУФОР и зарегистрировали правила первого фонда, а к концу месяца предложили россиянам первый в стране продукт ДСЖ на собственной лицензии. Порог входа сделали доступным – от 1 тыс. рублей: чтобы инструмент стал доступен для всех, кто хочет инвестировать.

Линейку фондов выстраивали по риску и заботе о разном клиенте. Первый запущенный фонд – консервативный: примерно поровну инструментов денежного рынка и облигаций с переменным купоном. Во втором – со средним уровнем риска: акции, облигации, золото и денежный рынок. Третий фонд – совместно с УК «Первая»: сбалансированная идея для тех, кто готов к умеренному риску.

Эти стратегии – основа ДСЖ: человек может начать с небольшой суммы и при этом получить и защиту, и понятные инвестиции.

– Какие факторы влияют на сложившийся спрос на ДСЖ? Сдерживает ли развитие ДСЖ необходимость совмещения страховой лицензии и управляющей компании? Что, по вашему мнению, могло бы способствовать увеличению страховых сборов в ДСЖ?

– У ДСЖ есть три ключевых фактора: прозрачность, ликвидность, страховая оболочка. Кроме того, как инструмент ДСЖ выигрывает там, где человек думает на долгосрочную перспективу. Это не инструмент для коротких накоплений.

Для нас было принципиально запустить долевое страхование жизни на собственной лицензии, потому что это дает возможность контролировать качество и комиссию в интересах человека. Хотя и создает дополнительную нагрузку на компанию. Но, несмотря на это, важны и партнерства с внешними УК. И такой опыт у нас тоже есть. Клиенту в итоге все равно, какая «коробка» внутри. Главное – чтобы продукт и сервис были честными и качественными.

На текущий момент развитие ДСЖ сдерживается определенными пробелами в законодательстве и нормативной базе. В случае принятия поправок в нормативной базе по ДСЖ, предложенных рынком и регулятором, мы ожидаем существенного его роста.

– Какие планы и цели ставит перед собой ваша компания на среднесрочную перспективу? Какие возможности вы видите для компании?

– Среднесрочно мы ставим перед собой три опоры. И все они про человека.

Во-первых, мы ставим перед собой цель платить и делать это максимально быстро. В рамках кредитного страхования жизни мы уже производим выплаты в течение пяти минут. И по этому показателю даже превосходим наших китайских коллег, чей опыт сегодня является передовым. В рамках ипотечного страхования жизни выплаты до 5 млн рублей мы производим в течение пяти дней. Согласно публичным данным о выплачиваемости страховых компаний в рамках ипотечных программ «Сбер Страхование жизни» занимает первое место с показателем 86,26% (доля от общего числа заявленных страховых случаев). Мы убеждены, что главная задача страхования – оказывать человеку помощь и делать это настолько быстро, насколько это возможно.

Во-вторых, мы развиваем наши продукты и сервисы так, чтобы они соответствовали целям людей и современному ритму жизни.

В-третьих, мы активно смотрим в сторону технологий и превентивного подхода. Наша задача – не просто помочь человеку во время страхового события, а не дать этому страховому событию наступить.

Наша задача простая и амбициозная одновременно: сделать страхование от «Сбера» самым технологичным, надежным и человечным.



Сергей Простатин,
генеральный директор
АО СК «РСХБ-Страхование»

«На сегодняшний день российский страховой рынок представляет собой сложившуюся и устоявшуюся систему»

– Сергей Иванович, какие факторы сейчас определяют динамику развития страхового рынка?

– В настоящее время мы видим три ключевых фактора, которые непосредственно влияют на развитие страхового рынка. Во-первых, это постепенное смещение от экстенсивного роста рынка, где в приоритете было повышение страховой премии, к сбалансированной модели роста, где, помимо увеличения страхового портфеля, крайне важным становится качество самого портфеля и как страховые компании контролируют свою убыточность. Мы наблюдаем, что по многим видам страхования динамика страховых выплат опережает динамику страховых взносов, поэтому для страховых компаний становится критичным повышать свою операционную эффективность и качество страхового портфеля.

Во-вторых, достаточно высокая инфляция в отдельных видах страхования. Это в основном касается добровольного медицинского страхования (ДМС) и моторных видов страхования. Именно высокая инфляция на медицинские услуги и запчасти для автомобилей в т. ч. повлияли на опережающую динамику выплат.

В-третьих, это все еще высокая ключевая ставка Банка России и отложенная реакция кредитных учреждений. Кредитные ставки по-прежнему остаются достаточно высокими, что влияет как на потребительскую активность населения, так и на инвестиционные программы организаций. Достаточно высокие кредиты на ипотеку и пересмотр условий льготных программ препятствуют полноценному восстановлению банкострахования. В то же время корпоративные клиенты стремятся снизить непроизводительные издержки, поэтому стали более критически подходить к страхованию, выбирать вместо пакетных программ точечное страхование от конкретных рисков.

– Какие виды страхования являются драйверами страхового рынка на данный момент? С чем вы это связываете?

– По нашей оценке, ключевыми драйверами страхового рынка, если не затрагивать сегмент страхования жизни, в 2026 году будет страхование автокаско, ДМС и страхование имущества юридических лиц. Что касается автокаско, то тут работает совокупность факторов: значительное количество ранее приобретенных автомобилей возрастом один-два года преимущественно китайских марок, для которых оформляется автокаско, страхование подержанных автомобилей, в т. ч. за счет краткосрочных полисов, опасение потребителей по новому росту утилизационного сбора и соответственно дополнительный спрос на новые автомобили, а, значит, и на полисы автокаско. Для ДМС таким стимулирующим фактором развития выступает существенный спрос со стороны корпоративных клиентов с целью удержания высококвалифицированных сотрудников, при этом значительная медицинская инфляция создает давление на маржинальность страховых компаний. Что касается страхования имущества юридических лиц, то в текущих условиях наиболее актуальным становится страхование инфраструктурных рисков, в т. ч. страхование от рисков терроризма, диверсий и ущерба от атак беспилотников.

– Какие факторы, помимо ключевой ставки, влияют на сегмент банкострахования?

– Ухудшение условий программ льготной ипотеки и запланированные изменения в программе семейной ипотеки оказывают значительное влияние на спрос со стороны потенциальных заемщиков. Кроме того,

по данным Банка России, фиксируется возрастающая динамика досрочного закрытия ипотечных кредитов, выданных на рыночных условиях, что также влияет на пролонгацию страховых договоров. Во многом это обусловлено снижением депозитных ставок, поэтому заемщики принимают решение о досрочном закрытии ипотечных кредитов. Поясню: в настоящий момент у населения аккумулированы значительные финансовые ресурсы на депозитах, поэтому в случае дальнейшего продолжения снижения ключевой ставки ожидаем соответствующего сокращения как кредитных, так и депозитных ставок. Это может стать сильным драйвером для нового спроса на объекты недвижимости и кредитные средства, что в итоге окажет значительное влияние на восстановление банкострахования.

– Какие новые продукты/модели страхования получают развитие на рынке страхования в настоящее время?

– В розничном сегменте все более популярным становятся страховые продукты с гибкой системой настройки самим страхователем. Такой подход позволяет страхователю самостоятельно управлять стоимостью страхового продукта за счет изменения срока и объекта страхования, а также учета отдельных или дополнительных рисков. Кроме того, в розничном сегменте активно стали продвигаться страховые продукты с подписочной моделью в целях снижения единовременных платежей. Также продолжается кооперация цифровых платформ и страховых компаний, но, помимо прямых продаж страховых продуктов на цифровых платформах, все большее развитие находят модели embedded-страхования (встроенное страхование), т. е. когда страхование встраивается как дополнительная услуга в другой товар или услугу, реализуемые через цифровые платформы и маркетплейсы.

В корпоративном сегменте в условиях оптимизации бюджетов юридическими лицами клиенты стремятся более скрупулезно выбирать страховую защиту от конкретных рисков и снижать долю маловероятных рисков и рисков, не создающих непосредственную угрозу для основного бизнеса страхователя.

– Как внедрение ИИ-технологий влияет на развитие страхового рынка?

– На наш взгляд, потенциал от внедрения ИИ-технологий в страхование значительный. Но в настоящее время эффект от большинства ИИ-инициатив носит локальный характер.

Сейчас многие говорят об искусственном интеллекте, но важно понимать: полноценно раскрыть его потенциал возможно лишь при наличии развитого цифрового фундамента. Под таким цифровым фундаментом мы понимаем способность компании управлять точной и актуальной информацией, иметь отстроенную корпоративную архитектуру и бизнес-процессы, обеспечить принятие на уровне корпоративной культуры концепции «AI-ready» среди сотрудников компании, обладать развитой ИТ-инфраструктурой – для многих крупных российских компаний это предусматривает импортозамещение оборудования и программного обеспечения, и, конечно же, наличие развитой информационной безопасности. Основным направлением внедрения ИИ-инициатив, которые, по нашему мнению, дадут основной эффект – улучшение пользовательского опыта на всем жизненном цикле клиента: от момента первичного контакта до урегулирования убытка.

– Какое влияние изменение климата будет оказывать на сельское хозяйство в ближайшие десятилетия?

– Изменение климата стало одним из ключевых рисков для российского АПК. Согласно данным мониторинга климата, проводимого в Росгидромете, начиная с 1970-х годов каждое последующее десятилетие превышало предыдущее по температурным показателям, а период 2024–2025-го вошел в число наиболее теплых за всю историю наблюдений. Скорость потепления на территории России в 2,5 раза превышает среднемировые значения, что обуславливает нахождение страны в зоне значительной уязвимости к глобальным климатическим изменениям.

Рост средних температур ведет к разбалансировке устоявшихся климатических процессов и к увеличению частоты опасных природных явлений. В 2024 году в России было зафиксировано рекордное количество опасных природных явлений – 679 единиц. Среднегодовое количество таких явлений за последние два года на 17% превысило средний показатель за период 2016–2023-го. Также в своей практике мы наблюдаем рост продолжительности опасных явлений, в частности, увеличение количества засушливых дней.

Из-за меняющегося климата аграрные регионы России сталкиваются с разными проблемами: юг – с дефицитом влаги и снижением урожайности зерновых культур, Центральное Черноземье – с чередованием засух и экстремальных ливней, Нечерноземье и Сибирь – с угрозой повреждения посевов возвратными заморозками и расширением ареалов вредоносных организмов. В будущем воздействие этих факторов может усиливаться.

В структуре выплат нашей компании по растениеводству в 2024–2025 годах ввиду неустойчивости климата отмечался рост доли зимних рисков, в первую очередь связанных с возвратными заморозками. Например, в 2024–2025 годах 49% составили выплаты по зимним рискам, 31% – по засухе, 11% – по граду, 5% – по избыточным осадкам, включая переувлажнение почвы.

В последние два года нашей компанией наблюдается тенденция к снижению локального характера реализации метеорологических рисков. Опасные природные явления охватывает значительные территории, что приводит к полной гибели урожая сельскохозяйственных культур. В прошлом году данная тенденция ярко проявила себя в таких ключевых агрорегионах, как Ростовская область и Краснодарский край, которые столкнулись с сочетанием заморозков, засухи и переувлажнения почвы, что привело к падению урожая. В текущем сезоне накопленные осадки весны и начала лета значительно превышают климатическую норму в Рязанской, Тамбовской, Липецкой и Пензенской областях. Из-за обильных дождей уборочная кампания дается нелегко аграриям Калининградской области, Республики Татарстан. Дефицит осадков наблюдался на Алтае, Кубани и в Черноземье.

Сфера животноводства также испытывает прямое воздействие климатических изменений, что может негативно отразиться на продуктивных функциях сельскохозяйственных животных.

Для адаптации к изменяющимся условиям совершенствуются технологии, выводятся засухоустойчивые и морозостойкие сорта культур, корректируется технология выращивания культур, расширяются страховые механизмы для защиты сельхозпроизводителей от экстремальных погодных явлений и внедряются цифровые решения.

– Какую роль сегодня играет агрострахование на фоне того, что климат становится главным фактором неопределенности?

– Сегодня в условиях регулярных климатических аномалий агрострахование в России превращается в базовый элемент финансового планирования предприятий АПК. Если посмотреть на итоги 1-го полугодия 2026 года, то динамика рынка говорит сама за себя. По данным Национального союза агростраховщиков (НСА), за 1-е полугодие 2026 года результаты страхования с господдержкой в растениеводстве сопоставимы с результатами за аналогичный период 2025-го – застраховано более 14 млн га посевов сельскохозяйственных культур под урожай 2026-го в 71 регионе России. Очевидно, что сельхозпроизводители осознали ценность страховой защиты.

В отношении климата в настоящее время мы наблюдаем аномальные температурные отклонения в Европе, Америке и Сибирской части России. При этом, согласно прогнозам Всемирной метеорологической организации (ВМО), во второй половине 2026 года и начале 2027-го возможно дальнейшее усугубление метеорологической нестабильности, обусловленное ожидаемым усилением феномена Эль-Ниньо, который выражается в повышении температуры поверхностного слоя воды в экваториальной зоне Тихого океана, что провоцирует глобальную перестройку воздушных течений и смещение зон выпадения осадков и засушливых территорий. Для России прямое воздействие данного явления будет ограниченным, в основном ему могут быть подвержены территории Дальневосточного федерального округа. Но вместе с тем следует учитывать глобальную взаимосвязь природных процессов, поэтому в России тоже должны быть к этому готовы.

– Как, по вашему мнению, будет развиваться страховой рынок в ближайшем будущем? Каков ваш прогноз по темпам роста страхового рынка на 2026–2027 годы?

– На 2026 год мы закладываем достаточно консервативный прогноз динамики страхового рынка без учета страхования жизни. Принимая во внимание замедление темпов снижения ключевой ставки, мы прогнозируем рост страхового рынка на уровне 5–7%. В отношении 2027 года у нас преобладают позитивные ожидания. Уже наметившийся тренд по восстановлению кредитной активности населения и предприятий позволяет рассчитывать на более высокий спрос на страховые продукты.

– Как вы считаете, нуждается ли сегодня страховая отрасль в дополнительной поддержке? Какие меры поддержки ей необходимы?

– Мы считаем, что на сегодняшний день российский страховой рынок представляет собой сложившуюся и устоявшуюся систему. Банк России, федеральные органы исполнительной власти и различные профессиональные ассоциации предпринимают значительные усилия по повышению прозрачности и эффективности страхового рынка. Запланированные и уже реализуемые инициативы, такие как внедрение риск-ориентированного подхода, налоговые стимулы, электронные страховые полисы, дистанционное урегулирование убытков и множество других инициатив заложили фундамент развития страхового рынка России на несколько лет вперед. Поэтому, что касается дополнительной поддержки страхового рынка, то, по-видимому, это будут локальные ситуативные меры. В частности, в связи с текущими условиями требуется выработка единых принципов и подходов по оценке и урегулированию рисков терроризма, диверсий и ущерба от атак беспилотников.

Касательно нашего профильного направления – страхования сельского хозяйства – прорабатываются меры по расширению условий страховых программ с государственной поддержкой, урегулированию статуса частных метеорологических станций, созданию федерального информационно-аналитического портала для сельхозпроизводителей и других участников рынка. Дальнейший фокус поддержки будет смещаться от просто стимулирующих мер к системному управлению рисками АПК. Мы ожидаем, что в 2027 году объем прямого государственного субсидирования может стабилизироваться на фоне оптимизации бюджетных расходов. Но дополнительной системной мерой влияния на рынок выступит связь страхования и льготного кредитования. Планируется, что с 2027 года получение льготных кредитов на сезонные полевые работы будет напрямую связано с наличием страхового полиса.

Рейтинги, которым доверяют

1

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

2

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

3

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 1 000 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

4

Стратегический партнер крупнейшего рейтингового агентства Китая

Агентство установило прочные деловые связи с лидером рейтинговой отрасли КНР – кредитным рейтинговым агентством CCXI. Мы оказываем поддержку российским компаниям в выходе на рейтинговый рынок Китая.

Наши контакты

АО «Эксперт РА»
г. Москва, ул. Николоямская, д. 13, стр. 2
+7 (495) 225 34 44
www.raexpert.ru



Следите за нашими новостями в Telegram
[@expert_ra](https://t.me/expert_ra)



Следите за нашими новостями в MAX
https://max.ru/expert_ra

По вопросам получения рейтинга

Роман Ерофеев,
коммерческий директор – член правления
erofeev@raexpert.ru

По вопросам рейтинговой деятельности

Александр Сараев,
первый заместитель генерального директора – директор по рейтинговой деятельности
saraev.a@raexpert.ru

Конференции и проекты поддержки эмитентов

Павел Митрофанов,
генеральный директор АО «Эксперт Бизнес-Решения»
pmitrofanov@expert-business.ru

По вопросам информационного сотрудничества

Сергей Михеев,
руководитель отдела по связям с общественностью
mikheev@raexpert.ru

© 2026 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, переиздаваться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, выражают мнение АО «Эксперт РА» и не являются установлением фактов или рекомендаций по покупке, держателю или продаже те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащиеся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.



Информация



Следите
за нашими
новостями
в Telegram
@expert_ra



Следите
за нашими
новостями в MAX
https://max.ru/expert_ra



Аналитический
обзор



Форумы
и конференции



Контакты

По вопросам
новых проектов
и форматов

Павел Митрофанов
генеральный
директор
АО «Эксперт Бизнес-Решения»

pmitrofanov@expert-business.ru

По вопросам
партнерства
и участия

Мариам Яндиева
директор
по продажам
АО «Эксперт Бизнес-Решения»

+7 (964) 503-54-14
yandieva@expert-business.ru

По вопросам
программы

Юлия Барыбина
директор
направления конференций
и спецпроектов
АО «Эксперт Бизнес-Решения»
+7 (495) 225-34-44 (доб. 3478)
barybina@expert-business.ru

По вопросам
информационного
сотрудничества

Сергей Михеев
руководитель отдела
по связям с общественностью
АО «Эксперт РА»
+7 (495) 225-34-44 (доб. 1650)
mikheev@raexpert.ru