

Индивидуализация тарифов

Страховщики получают больше возможностей для гибкого расчета премии, учитывая реальные историю и риски, связанные с конкретным водителем, в т.ч. в режиме реального времени, телематика, штрафы навигация и др.

Широкое распространение получили полисы, по сути своей не являющиеся продуктом каско, но привлекающие страхователей маркетинговыми ловушками и лозунгами: мини-каска, для уверенных и аккуратных водителей, до 90% кэшбек на каско и др.

Стали популярны короткие полисы страхования каско такие как: каско на час, каско на день, каско на поездку и другие.

Так, в 2025 году было застраховано на 1 день и менее более 103 тысяч транспортных средств, что превышает традиционное сезонное страхование каско от 3 до 6 месяцев (27,3 тысяч ТС застраховано) более чем 2,8 раза.

Отдельные страховщики завершили переход от «тарифного» к «портфельному» управлению рисками: отказ от максимизации доли рынка в пользу оптимизации структуры портфеля, с установлением уровня целевой убыточности и целевого финансового результата.

Ожидаемые последствия

Для среднестатистического аккуратного и уверенного водителя стоимость полиса, как

ожидается, останется примерно на текущем уровне.

Значительное подорожание (вплоть до заградительных тарифов) ожидает высоко аварийных водителей.

Долгосрочные инициативы, способные повлиять на рынок, включают:

* Дальнейшее распространение коротких полисов каско, продающихся через различных агрегаторов, включая навигационные системы.

* Уход с рынка страховых компаний продающих псевдо-каска, мини-каска и прочее, либо законодательный запрет на данные программы страхования.

* Улучшение геополитической ситуации, в том числе с учётом реализации фактора отложенного срока.

2025 год стал для рынка каско, ДСАГО и МСС переломным, обозначив переход от неуверенного роста к этапу изменений.

Под влиянием жесткой конкуренции комиссий и тарифов, а также снижения потребительского спроса на услугу, и роста уровня выплат формируется новый рынок, где ключевыми элементами могут стать краткосрочные продукты и цифровые каналы продаж.

Ключевой вызов 2026 года для всего рынка автострахования — даже не цифры премий или выплат, а баланс между доступностью страхования и его финансовой устойчивостью.

Страховые компании, которые владеют технологиями риск-ориентированного ценообразования и построении моделей клиентского поведения, в т.ч с использованием ИИ, цифровые каналы верификации и управление портфелем на микроуровне, получают колоссальное конкурентное преимущество.

В целом при исполнении базового прогноза в 2026 году рынок ожидает умеренный рост сборов страховых премий до 5-7% по данным добровольным видам, дальнейшая сегментация клиентской базы по уровню риска и усиление борьбы с убыточностью через технологические и регуляторные механизмы.

Википедия страхования