

В сфере обязательного автострахования нарастает дисбаланс между темпами роста страховых выплат и размером страховых премий

Российский Союз Автостраховщиков (РСА) сообщил о дисбалансе между темпами роста страховых выплат и размером страховых премий. По мнению экспертов страхового рынка, это происходит благодаря высокому уровню конкуренции между страховыми компаниями за аккуратных «безубыточных» автовладельцев. Однако в целом данная тенденция означает рост убыточности и вредна для страхового рынка. Согласно представленной начальником Управления методологии урегулирования убытков РСА Екатериной Гринёвой статистике, если средняя выплата за 2023 год составляла 88 789 рублей, то за первые 9 месяцев 2025 года она составила уже 114 079 рублей. Средняя премия, напротив, упала с 7 817 рублей в 2023 году до 7 274 рублей за первые 9 месяцев 2025 года.

«Компании помнят, что ОСАГО – не только услуга по заключению самих договоров, но и урегулирование страхового случая, ремонт поврежденного автомобиля или выплата возмещения потерпевшему в зависимости от ситуации. При этом, вопреки инфляции и росту цен практически во всех сферах нашей жизни, страховым компаниям пока удаётся сдерживать и снижать размер средней премии. Это возможно благодаря очень гибкой тарифной политике, что в очередной раз подтверждает положительный эффект от появления тарифного коридора и периодического расширения его границ. Индивидуализация системы в целом пошла исключительно на пользу абсолютному большинству автовладельцев», – отмечает Гринёва.

Руководитель рабочей группы Народного фронта «Защита прав автомобилистов» Пётр Шкуматов подтверждает, что на рынке обязательного автострахования уже достаточно долгое время наблюдается дефляция: средняя премия снижается, а средняя выплата заметно растет. Будучи позитивной для автомобилистов, данная тенденция вредит страховому рынку, означая рост убыточности и, соответственно, снижение прибыли компаний.

«Дисбаланс породило усиление конкуренции между страховщиками за «безубыточных» страхователей – это результат индивидуализации тарифов. Также свою роль сыграло развитие маркетплейсов, которые позволяют в пару кликов выбрать лучшее по цене предложение среди десятков разных компаний. У многих страховщиков есть возможность конкурировать за клиентов благодаря внутренним резервам. Но мы понимаем, что чудес не бывает: такой дисбаланс рано или поздно приведет к росту стоимости полисов», – подчеркнул Шкуматов.

Эксперт уверен, что сами автомобилисты выступают не просто за удешевление или удорожание полисов самих по себе. Страхователи хотят, чтобы ОСАГО стало более качественным с точки зрения потребительских свойств. Речь о более высоких лимитах возмещения, отсутствии износа и других, возможно, индивидуальных дополнительных опциях, которые сделают пользование страховкой максимально комфортным и понятным для них.

«Другими словами, люди готовы платить за страховку больше, если ОСАГО будет развиваться как продукт. Я предполагаю, что следующим шагом в развитии сегмента автогражданки, помимо давно назревшей реформы натурального возмещения, станет именно расширение и качественная проработка функций полиса», – считает Пётр Шкуматов. – «Полагаю, страховые компании могли бы начать массово предлагать клиентам расширенные варианты, которые сделают полис более насыщенным и интересным. Это будет максимально выгодно всем: дополнительные опции обеспечат автовладельцам большую защиту при наступлении страхового случая, а страховщикам – увеличение страховых премий через предоставление более широкой услуги».

Википедия страхования, 03.12.2025 г.