

Сравни х Страховой Дом ВСК: в январе 2026 года продажи ОСАГО выросли на 22%, каско – на 23%, мини-каска – в 12 раз, также на 25% увеличились обращения по каско

По данным финансового маркетплейса Сравни, в январе 2026 года количество продаж полисов ОСАГО увеличилось на 22% по сравнению с январем 2025 года, при этом средняя цена полиса в январе 2026 года выросла на 4% – до 6 660 рублей (по сравнению с январем 2025 года). По полисам каско продажи в указанном месяце выросли на 23%. Особо стоит отметить стремительный рост продаж полисов мини-каска – в 12 раз с одновременным снижением средней цены до 1 561 рубля.

Регионы-лидеры по динамике продаж полисов каско (январь 2026):

- Калининградская область – рост продаж в 2 раза, при этом средняя стоимость полиса снизилась на 30% (до 41 017 рублей).
- Тюменская область – рост продаж в 2 раза, при этом средняя стоимость полиса сократилась на 8% (до 74 196 рублей).
- Свердловская область – рост продаж в 2 раза, при этом средняя стоимость выросла на 73% (до 108 457 рублей).
- Томская область – рост продаж в 2 раза, при этом средняя стоимость полиса выросла на 45% (до 92 195 рублей).
- Ростовская область – рост продаж в 2 раза, при этом средняя стоимость полиса выросла на 7% (до 77 572 рублей).

В топ регионов по росту продаж ОСАГО по данным Сравни в январе 2026 года вошли:

- Кабардино-Балкарская Республика – рост продаж в 5 раз, при этом средняя стоимость полиса выросла на 1% (до 6363 рублей).
- Карачаево-Черкесская Республика – рост продаж в 2 раза, при этом средняя стоимость полиса выросла на 15% (до 6 854 рублей).
- Псковская область – рост продаж в 1,5 раза, при этом средняя стоимость полиса снизилась на 6% (до 4 877 рублей).
- Тюменская область – рост продаж в 1,5 раза, при этом средняя стоимость полиса снизилась на 4% (до 6 795 рублей).
- Республика Саха – рост продаж в 1,5 раза, при этом средняя стоимость полиса выросла на 12% (до 6 784 рублей).
- Московская область – рост продаж в 1,5 раза, при этом средняя стоимость полиса снизилась на 5% (до 6 944 рублей).

Владислав Головкин, директор по развитию страхового бизнеса в Сравни: «Мы видим устойчивый рост спроса на автострахование в онлайн-канале: пользователи чаще сравнивают условия и оформляют полисы дистанционно, а также подбирают более точечные форматы защиты. При этом разнонаправленная динамика средней цены – снижение по ОСАГО и мини-каска при росте по каско – может отражать изменения в структуре спроса: по каско клиенты чаще выбирают более широкое покрытие и расширенные опции, тогда как по ОСАГО и мини-каска стремятся оптимизировать стоимость без потери базовой защиты, особенно в условиях зимних снегопадов и снежных апокалипсисов, когда страховая защита автомобиля является необходимостью».

По данным Страхового Дома ВСК, по итогам января 2026 года в связи с участвовавшими

снегопадами наблюдается значительный рост обращений по каско. Объем обращений увеличился на 25% относительно января 2025 года. Основной причиной подавляющего большинства обращений, как и прежде, остаются ДТП – на них приходится 70% всех случаев. Еще 21% обращений связан с повреждением остекления без участия в ДТП. На долю противоправных действий третьих лиц приходится 5% обращений, падение инородных предметов – 3%, а прочие повреждения составляют 1% от общего числа. По ОСАГО кол-во обращений не увеличилось. Но стоит отметить, что при обращении клиенты часто не указывают информацию о влиянии погодных факторов.

Елена Набатчикова, заместитель генерального директора по розничному страхованию Страхового Дома ВСК: «Зима на дороге — это всегда повышенный риск. Снегопады, гололёд и короткий световой день в разы увеличивают вероятность ДТП. Даже опытный водитель не застрахован от «эффекта домино» на скользком асфальте или от внезапного заноса из-за снежной шапки, сорвавшейся с крыши впереди идущей машины.

Именно поэтому зимой особенно важно вовремя продлить ОСАГО. Это не формальность, а реальная защита от серьёзных расходов. Зимние аварии редко ограничиваются одной царапиной: часто в них вовлечены несколько автомобилей, страдают ограждения, дорожные конструкции и другие дорогостоящие элементы инфраструктуры. Итоговая сумма ущерба может оказаться весьма внушительной — и без действующего полиса все эти расходы ложатся на вас.

ОСАГО в надёжной компании — это ещё и спокойное урегулирование последствий. Страховая компания возьмёт на себя компенсацию потерпевшему и решение спорных вопросов, избавляя вас от затяжных судов и личных претензий.

Но, пожалуй, самое ценное — это внутреннее спокойствие. Управлять автомобилем с просроченным полисом значит постоянно ждать неприятностей. Действующее ОСАГО снимает лишний стресс и позволяет сосредоточиться на главном — уверенном и безопасном движении по сложной зимней дороге».