

Группа «Зетта Страхование», подводя итоги первого полного года работы после завершения интеграции с компанией «Альянс», констатирует смену рыночной парадигмы. По словам генерального директора Игоря Фатьянова, страховой рынок завершает период активного роста и входит в фазу замедления и стабилизации, однако на этом фоне группа продолжает усиливать позиции за счет технологической перестройки и внедрения уникальных продуктов.

Как отметил Игорь Фатьянов, 2025 год стал для «Зетта Страхования» временем закрепления синергетического эффекта от объединения: «Для нас было важно зафиксировать новые процессы и использовать возможности, которые дала синергия. Рынок вырос, компания выросла. Конечно, появились какие-то новые взрослые проблемы, но вместе с этим и новые пути их решения». Ключевым фактором уверенного роста группы стала глубокая технологическая трансформация. Перестроив бэкофисные системы и системы тарификации, «Зетта Страхование» вышла на мощность до 1 миллиона договоров в день. В сочетании с одним из самых высоких индексов лояльности клиентов на рынке это обеспечивает устойчивую динамику роста бизнеса выше среднеотраслевой.

Новым драйвером страхового рынка, по мнению Игоря Фатьянова, становятся краткосрочные полисы. Вопреки опасениям о «каннибализации» классического страхования, короткие договоры ОСАГО и каско формируют новую культуру потребления. Особенно выделяется продукт «каска на поездку», встроенный в геосервисы. Игорь Фатьянов назвал его одним из лучших в мире: «Первый опыт показывает, что человеку сложно привыкнуть к тому, что так вообще можно. Да, теперь уже можно, пожалуйста. И чем больше люди узнают об этой возможности, тем больше становится востребовано такое страхование. Без преувеличения скажу, что это один из лучших в мире продуктов по каско, все эти американские или европейские pay-as-you-drive и рядом не стояли». Такие полисы закрывают ситуативные потребности автовладельцев, повышая общий уровень страховой защиты и не замещая традиционные продукты.

Говоря о перспективах 2026 года, Игорь Фатьянов прогнозирует неизбежное охлаждение экономики, особенно в секторах, зависимых от высокой ключевой ставки, таких как логистика и лизинг. Это скажется и на динамике страховой отрасли. Рынок ДМС ждет стагнация с поправкой на инфляцию медицинских услуг и оптимизацию корпоративных бюджетов, хотя случаи полного отказа от страхования коллективов пока единичны. В сегменте автокаска при условии снижения ключевой ставки ожидается легкий повышательный тренд за счет коротких полисов.

Отвечая на эти вызовы, «Зетта Страхование» адаптирует свою линейку, включая профилактические программы и well-being направление, например, «Za3OЖ» с генетическими чекапами. Группа разработала ряд новых эффективных продуктов, в том числе ситуативное каско, успешно работает на рынке короткого ОСАГО, продуктивно сотрудничает с маркетплейсами. «При этом и наш агентский канал растет год от года, сейчас мы фактически в пятерке по размеру агентской сети и не видим между этими каналами никаких противоречий. Это абсолютно разные рынки, интересы и процессы», — отмечает Игорь Фатьянов. Группа намерена усиливать свои позиции благодаря технологической гибкости, развитию партнерств и совершенствованию сервиса.

Википедия страхования, 13.03.2026 г.