Что обсуждал страховой рынок на прошлой неделе

Рынок демонстрирует классическую картину «агрессивного сжатия». Сверху — огосударствление и докапитализация (РНПК), снизу — консолидация мелких игроков и распродажа портфелей. Маркетинг перестает быть инструментом захвата доли и становится инструментом выживания: удержание рентабельного клиента в ОСАГО и продажа сложных продуктов в жизни — единственные способы не уйти в минус при убыточности в 81% по моторным видам.

Последняя неделя октября прошла под знаком подведения предварительных итогов года. Несмотря на номинальный рост премий, финансовый результат сектора демонстрирует тревожную динамику. Чистая прибыль страховщиков за девять месяцев сократилась почти вдвое против прошлогодних показателей и составила 195 млрд руб.. Эксперты связывают это с ростом убыточности и необходимостью выплачивать дивиденды акционерам на фоне стагнации инвестиционного дохода.

На рынке наметился тренд на консолидацию: число компаний, выставленных на продажу, растет, а собственники ищут выход из бизнеса из-за давления на маржу.

Рынок на распродаже: консолидация и бегство собственников

Пока одни игроки подсчитывают убытки от убыточного ОСАГО, другие пакуют чемоданы. На минувшей неделе тема смены собственников стала главной в кулуарах. Как следует из данных «Коммерсанта», в 2026 году рост чистой прибыли страховщиков окончательно сменился падением, что спровоцировало волну выходов из бизнеса. Акционеры массово забирают средства в виде дивидендов, а число компаний, выставленных на продажу, бьет рекорды. Эксперты констатируют: растущая убыточность и регуляторное давление делают владение страховыми активами токсичным для непрофильных инвесторов.

Прибыль под давлением: итоги девяти месяцев

На минувшей неделе, выступая на Форуме лидеров страхового рынка, глава департамента страхового рынка Банка России подтвердил тревожную тенденцию. Прибыль российских страховщиков за девять месяцев 2026 года снизилась вдвое в годовом исчислении, до 195 млрд руб.

«Нормативное соотношение, показывающее достаточность капитала страховщиков, находится на хорошем уровне, компании продолжают наращивать капитал», — отметил Смирнов, однако признал, что условия ведения бизнеса сильно изменились. Основной вызов — рост рисков терроризма и диверсий (ТиД), на которые приходится перестраховывать риски практически всем корпоративным клиентам.

РНПК: щит под нагрузкой

На фоне геополитических рисков тема перестрахования остается в топе повестки. Начальник управления методологии урегулирования убытков РСА Екатерина Гринева и глава департамента страхового рынка Банка России Илья Смирнов в ходе закрытых встреч подтвердили: Российская национальная перестраховочная компания (РНПК) финансово устойчива на 100%. «И … РНПК будет исполнять свои обязательства», — заявил Илья Смирнов. Он также подтвердил, что регулятор отслеживает ситуацию с РНПК «на ежедневной основе».

Однако нагрузка колоссальна. С начала года объем резервов РНПК под выплаты по рискам терроризма и диверсий (ТиД) превысил 100 млрд руб. Спрос на защиту от атак БПЛА растет лавинообразно — теперь полисы без этого риска практически не востребованы корпоративным сектором.

«Клиенту не нужен полис без риска ТиД», — констатировал Илья Смирнов.

Для спасения ситуации ЦБ уже влил в капитал РНПК 165 млрд руб..

Маркетинг в условиях дефицита ликвидности

На фоне снижения ключевой ставки и падения инвестиционного дохода страховщики вынуждены пересматривать стратегии привлечения клиентов. Основной упор делается на удержание текущей базы и развитие экосистемных сервисов.

Лидеры рынка в банкостраховании (Сбер, ВТБ) активно интегрируют страховые продукты в банковские приложения, предлагая персонализированные условия на основе анализа транзакций. Повышение ставок коснулось в основном промо-продуктов и банков второго эшелона. Крупные игроки держат доходность, делая ставку на лояльность.

Наблюдается бум пакетных предложений, где автострахование продается в связке с телемедициной и сервисами помощи на дорогах.

Страховщики массово уходят от демпинга в ОСАГО, но вынуждены конкурировать за «короткие деньги» вкладчиков, чтобы фондировать выплаты.

В корпоративном блоке маркетинг ДМС сместился в сторону объяснения цен. Страховщики вынуждены поднимать тарифы на ДМС на 7–15% из-за роста стоимости медуслуг, что вызывает отток клиентов в сторону более дешевых клиник или франшиз.

Форум лидеров: разговор о выживании

Кульминацией недели стал «XII ежегодный Форум лидеров страхового рынка», прошедший 29 октября в Центре событий РБК. Главной темой дискуссии стала «Устойчивость и маржинальность».

Профессиональное сообщество активно готовилось к главной премии года — «Лидеры страхового рынка».

Народный выбор: Клиенты уже определили своих фаворитов. «Т-Страхование» получило звание «Народного страховщика года».

Технологический фронт

В профессиональных чатах обсуждают номинацию «Иншуртех-внедрение года». В фокусе — использование ИИ для андеррайтинга и борьбы с мошенничеством, которое, по словам участников рынка, «перехватило инициативу» у классических служб безопасности.

События недели в фактах

- 29 октября: В Центре событий РБК прошел XII Форум лидеров страхового рынка. Главная интрига — падение прибыли сектора вдвое и обсуждение докапитализации РНПК.2 источника
- 29 октября: В Москве состоялась церемония награждения финалистов премии «Лидеры страхового рынка».
- 26–28 октября: В Москве прошла серия ИТ-конференций (включая InsurtechDay), где ключевым вопросом стала интеграция ИИ в андеррайтинг для борьбы с мошенничеством.
- Конец октября: Арбитражный суд Москвы отменил постановление апелляции по иску ОВІ к «Ингосстраху» о выплате 634 млн руб. за пожар 2022 года, вернув дело на пересмотр.

Википедия страхования