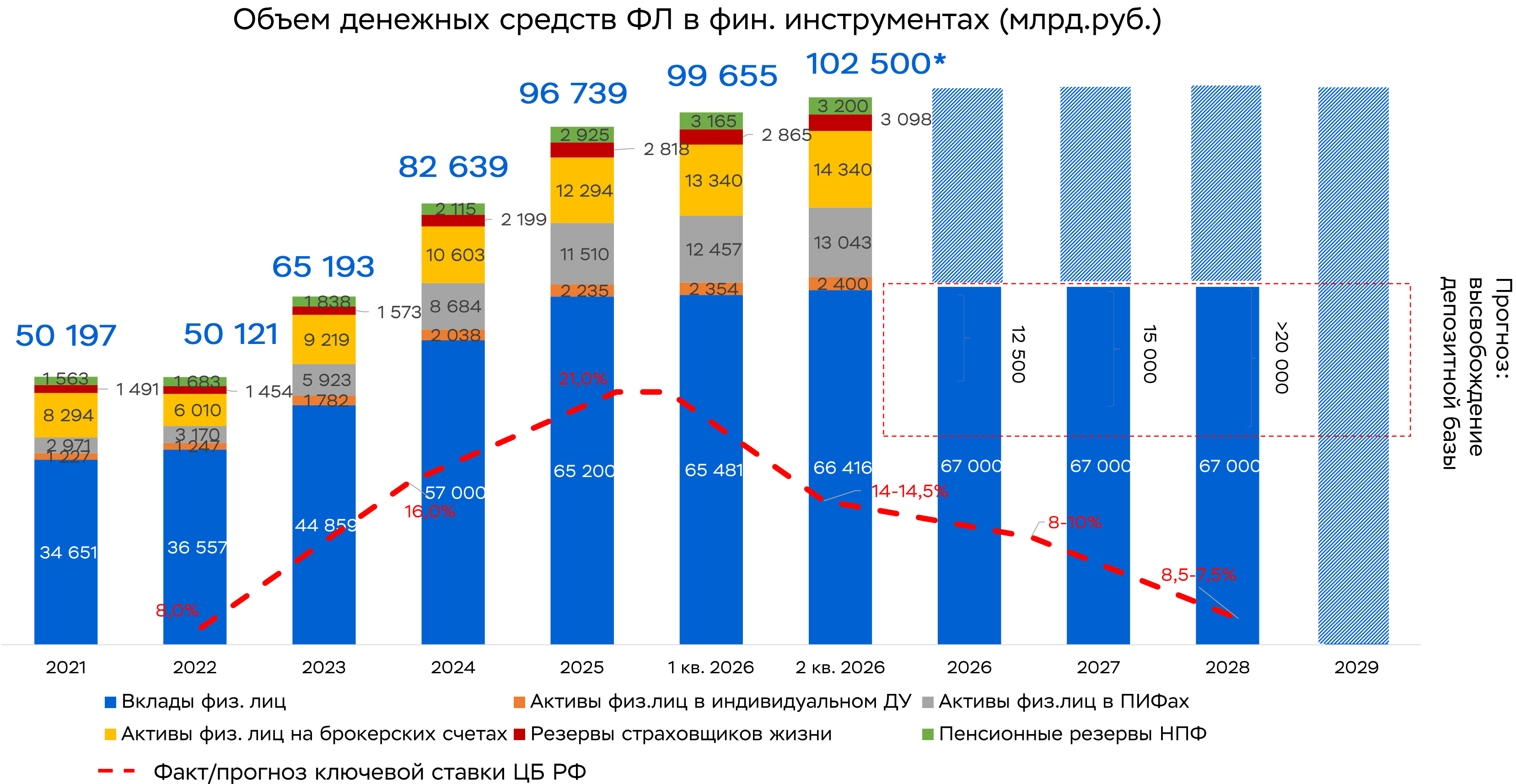


Рынок страхования жизни: клиент, стимулы и драйверы спроса

Черников Владимир Владимирович

Генеральный директор
ООО «СК «Ингосстрах-Жизнь»



Динамика изменения размещенных ДС в фин. инструментах 31.12.2025 –30.06.2026

Брокерские счета	+16,6%
ПИФы	+13,3%
Резервы страховщиков жизни	+10%

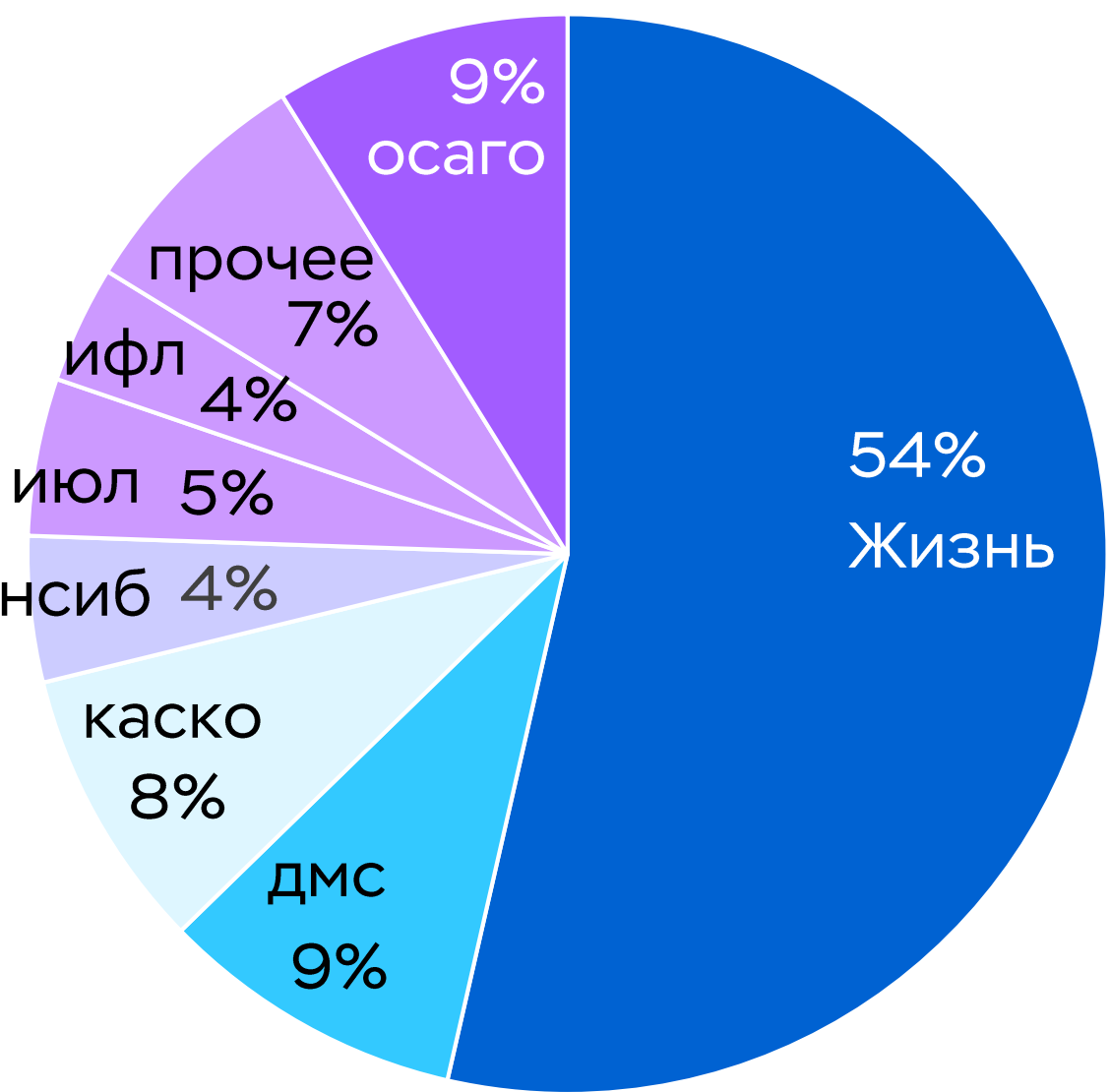
Пенсионные резервы НПФ	+9,4%
ДУ	+7,4%
Депозиты	+1,8%

* Прогнозное значение. По состоянию на 01.09.2026 не все данные официально опубликованы

Динамика рынка страхования 6 мес. 2026 г.

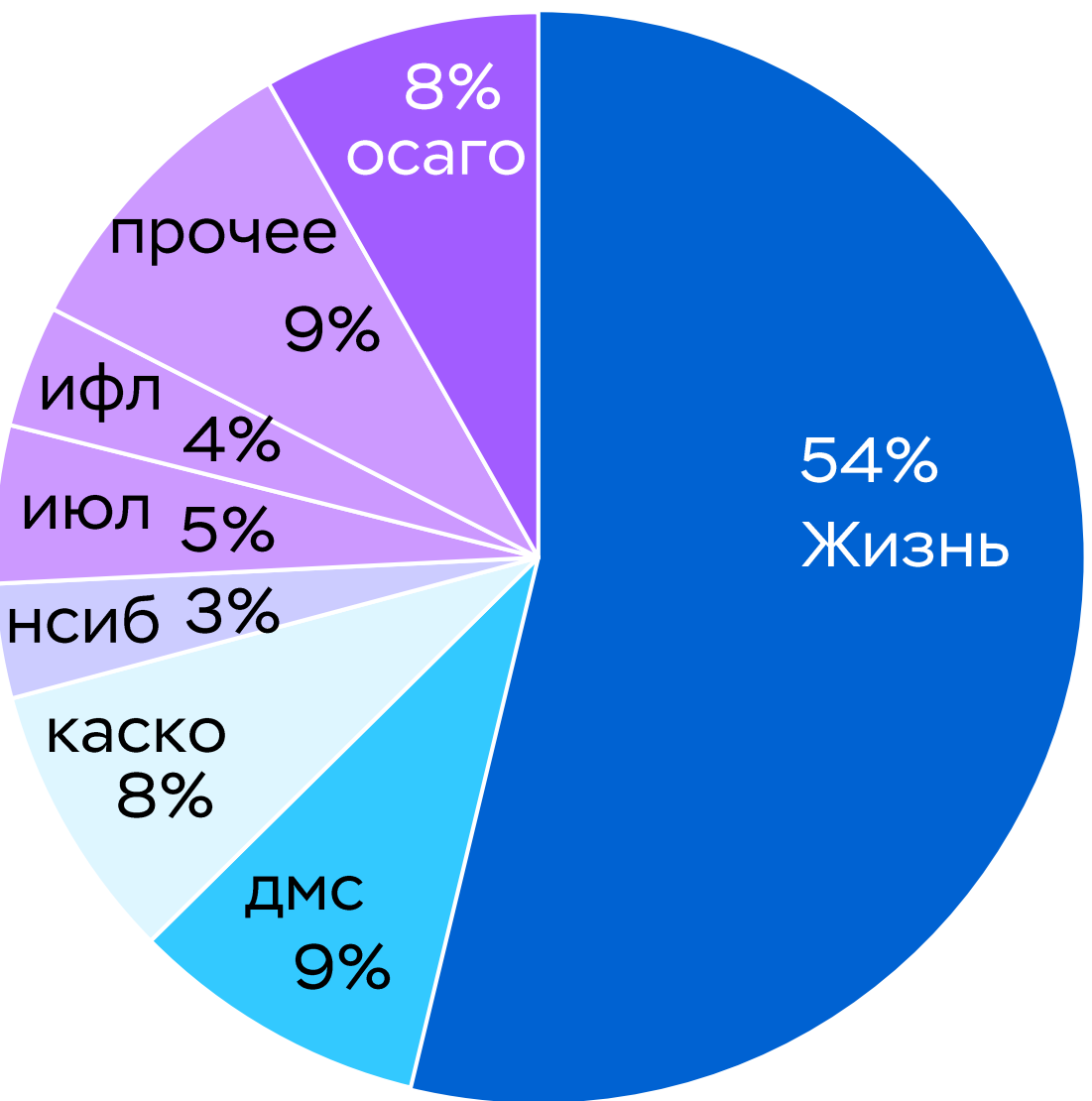
ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ

Доли линий бизнеса в общем объеме
Жизнь + Классика



6 мес. 2025 г.
(1 767 млрд. ₹)

Доли линий бизнеса в общем объеме
Жизнь + Классика



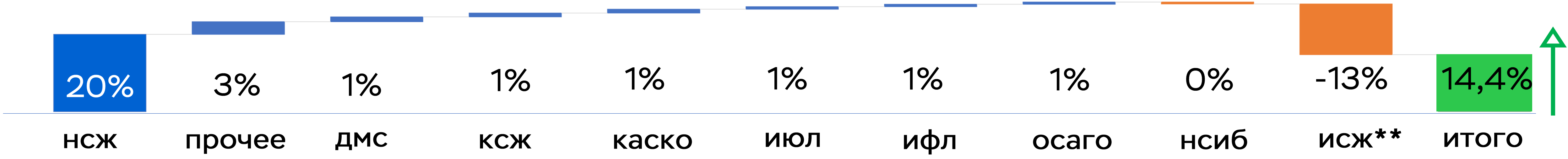
6 мес. 2026 г.
(2 022 млрд. ₹) +14,4%

Рэнкинг страховщиков

№	Страховщик	Млрд. Руб.	Доля %
1	Жизнь		17,0%
2	Жизнь		12,6%
3	Жизнь		10,9%
4	Классические виды		8,0%
5	Классические виды		5,8%
6	Жизнь		4,6%
7	Классические виды		4,6%
8	Классические виды		3,6%
9	Классические виды		3,6%
10	Классические виды		3,2%
ИТОГО ТОП-10		1 492	73,8%

ТОП-3: 3 страховщика жизни

Вклад сегментов в динамику рынка 6 мес. 2026*

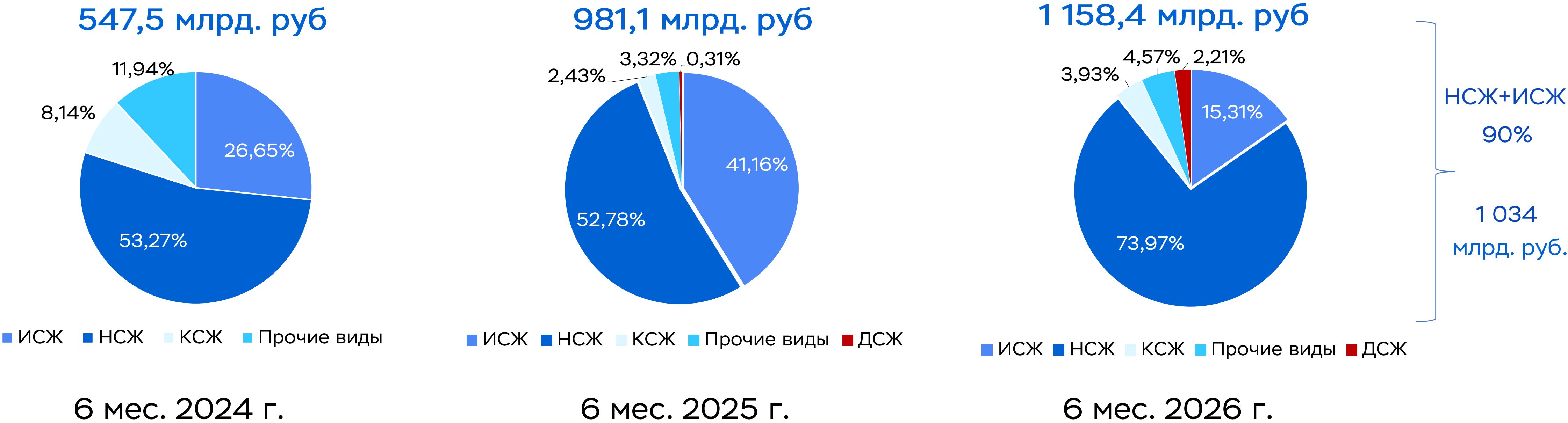


* По данным статистики ЦБРФ: https://cbr.ru/analytics/insurance/overview_insurers/ **Упразднено с 01.01.2026

Сборы страховщиков жизни по линиям бизнеса 6 мес. 2024-2026

ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ

Доли линий бизнеса в общем объеме сборов страховщиков жизни



+ 111,6%

+ 18,1%

Динамика линий бизнеса 6 мес. 2025 – 6 мес. 2026



Портрет клиента Ингосстрах-Жизнь (6 мес. 2026)

ИНГОСТРАХ ЖИЗНЬ

Пол (доля)

Пол	Доля (ед.)	Доля (начисленная премия)
Ж	51,5%	47,1%
М	34,6%	48,5%
ЮЛ	13,9%	4,5%

Возраст (доля)

Возраст	Доля (ед.)	Доля (начисленная премия)
18-40	28,2%	20%
41-60	42,8%	8,0%
Более 60	15,2%	67,5%
ЮЛ	13,9%	4,5%

Срок действия (доля)

Срок	Доля (ед.)	Доля (начисленная премия)
до 1 года	10,6%	22,7%
1-3 года	28,0%	30,4%
3-5 лет	3,8%	37,0%
5-7 лет	9,2%	5,3%
7-10 лет	3,9%	2,5%
Более 10 лет	44,4%	2,1%

Тренды

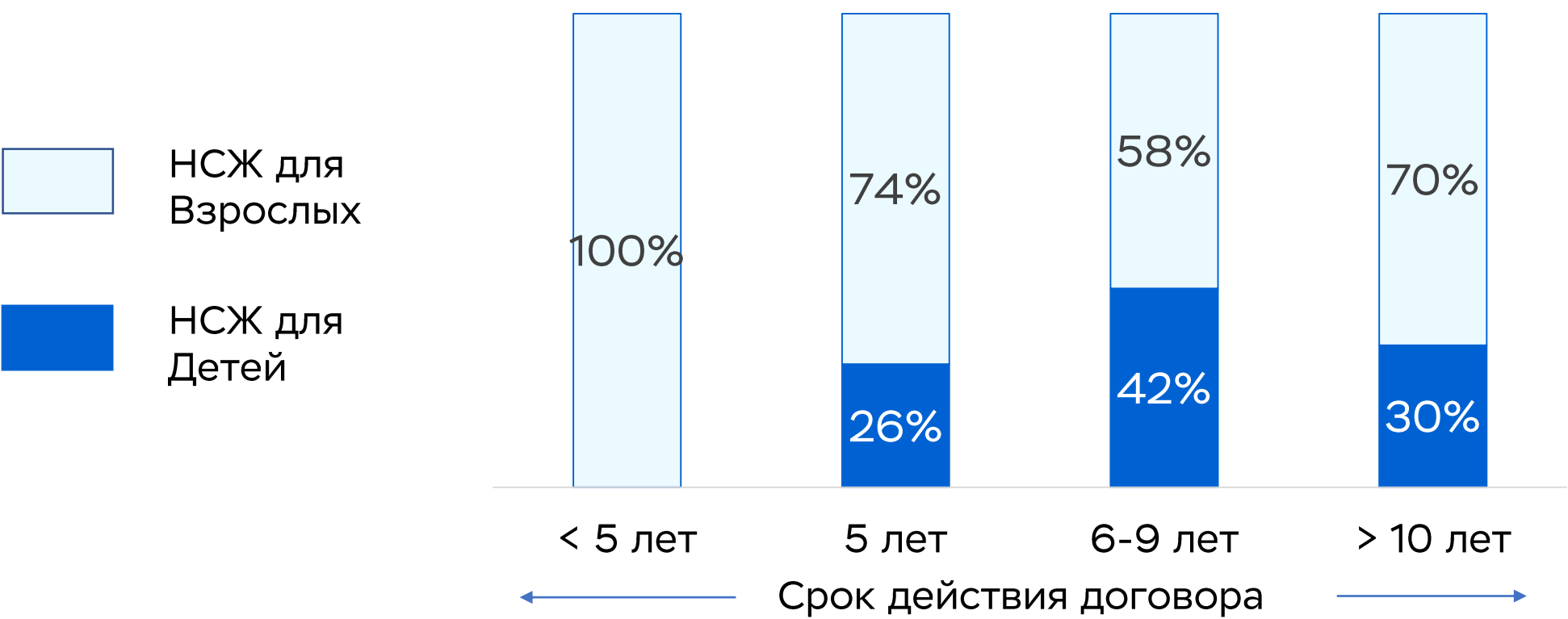
41-60 лет

Наиболее частотный возрастной
сегмент страхователя
42,8%

61,2%

Доля долгосрочных
договоров страхования
от 3-х лет

Наличие детей в семье - определяющий фактор срока действия договора



Исследование о страховании жизни в России*

ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ

Осведомленность о страховании жизни:

Впервые слышу
2%

Что-то слышал
49%

Знаю хорошо
49%

Женщины

Семья, 2-е детей

Работа по найму/предприниматель

Высшее образование

Средний доход и выше

Наличие полиса
страхования жизни

В наличии: 27%

Был: 47%

Нет: 26%

Покрытие лечения критических заболеваний 31%

Обязательное условие по кредиту 31%

Накопление/ гарантированный доход 28%



«Почему вы хотели бы оформить полис
страхования жизни?»

Накопление/ гарантированный доход 48%

Покрытие лечения критических заболеваний 39%

Наиболее предпочтительный срок действия полиса:

Менее 1 года 5%

1-3 года 35%

3-5 лет 20%

Более 5 лет 23%

*Всероссийский опрос среди городского населения проведён Аналитическим центром НАФИ 24–29 апреля 2026 года в возрасте от 18 лет из всех федеральных округов

По результатам опроса:

Наиболее надежные и удобные способы сбережений (по значимости):

ТОП - 5



1. Вклад в банке
2. Недвижимость (квартира, дом, земля)
3. Страхование жизни с гарантированным доходом
4. Золото / драгметаллы
5. Наличные денежные средства

По результатам опроса:

Ключевые критерии при выборе программы страхования жизни (по значимости):

ТОП - 5



1. Четкий перечень страховых случаев и исключений
2. Простое описание условий программы страхования
3. Прозрачный размер и порядок выплаты
4. Многогранность и персонализация
5. Наличие гарантированного дохода на страховые взносы

Экосистема накопительного страхования жизни

ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ

Сохранение и формирование капитала

Гарантированное приумножение капитала
(гарантированный доход на взносы)

Налоговые преференции

Адресная передача капитала

Защита жизни и здоровья



