

Страховые резервы страховщиков жизни по состоянию на конец июня 2026 года составили 3,2 трлн рублей, продемонстрировав рост в 33% по сравнению с показателями на конец июня 2025 года (2,4 трлн рублей).

По итогам 6 месяцев 2026 года суммарные премии страховщиков жизни увеличились на 22% год к году, с 981 млрд рублей до 1,2 трлн рублей. При этом выплаты клиентам по страхованию жизни составили 877 млрд рублей, что выше показателя за аналогичный период 2025 года на 17%.

Накопительное страхование жизни (НСЖ) за 6 месяцев текущего года показало сборы в 857 млрд рублей, что больше на 65,5% по сравнению с тем же периодом 2025 года (518 млрд рублей). Сборы в инвестиционном страховании жизни (ИСЖ) осуществляются по договорам, заключенным исключительно до начала 2026 года, поэтому их более чем двукратное снижение с 403 млрд рублей за 6 месяцев 2025 года до 177 млрд рублей за такой же период текущего года закономерно.

Выплаты по НСЖ выросли на 8% год к году, с 469 млрд рублей до 506 млрд рублей в 2026 году. Объем выплат по ИСЖ вырос на 28% — с 257 млрд рублей в 2025 году до 330 млрд рублей в 2026 году.

Объемы кредитного страхования жизни заемщиков по сравнению с 6 месяцами 2025 года (24 млрд рублей) выросли до 45 млрд рублей за 2026 года. По прочим видам страхования объем премий снизился по сравнению с 2025 годом — с 65 до 33 млрд рублей.

Что касается темпов реализации долевого страхования жизни (ДСЖ), то суммарные премии (страховая часть и часть премии, направленная на приобретение паев) по ДСЖ за 6 месяцев 2026 года составили 25,7 млрд рублей.

В показателях концентрации рынка стабильный небольшой рост — на ТОП 10 страховщиков жизни приходится 94,9% всех сборов и 96,2% всех выплат.

«Страховщики научились создавать продукты, отвечающие потребностям клиентов и экономической ситуации: с весомой страховой защитой, с фиксированной понятной доходностью, а также с организацией важных сервисов, сохраняющих качество жизни на достойном уровне даже при наступлении сложных жизненных ситуаций. Особые ожидания мы связываем с детскими и семейными программами страхования жизни, так как этот сегмент обладает значительным потенциалом роста. Исторический опыт показывает, что, когда доходность по страховому продукту сопоставима с банковским депозитом, но при этом клиент дополнительно получает защиту от несчастных случаев, выбор очевиден. При этом накопительное страхование жизни, формирует дисциплину формирования сбережений. В случае наступления неблагоприятного события застрахованный получает выплату, а по завершении программы — накопленный капитал. Именно такие продукты способствуют укреплению позитивного имиджа страховой отрасли и повышению доверия граждан», — отметил президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Евгений Уфимцев.

«В целом по отрасли страхования жизни картина ожидаемая и закономерная — существенный рост резервов страховщиков жизни, стабильный рост сборов в накопительном страховании жизни. ИСЖ с рынка ушло, и на сборах по этому виду можно уже не фокусироваться. ДСЖ постепенно набирает обороты, параллельно ведется обсуждение с Банком России отдельных моментов осуществления ДСЖ, регулирование ДСЖ постепенно совершенствуется, поэтому есть все основания ожидать полноценного развития данного вида страхования. С июля 2026 года внесены важные изменения в страховое законодательство, связанные с изменением классификации видов страхования жизни и введением страхования жизни с доходностью: объявляемой и расчетной. В настоящий момент формируется нормативная база, определяющая нюансы порядка и условий осуществления новых видов страхования. В третьем квартале ожидаем первые цифры по новым видам», — отметил вице-президент ВСС Глеб Яковлев.

ВСС собрал и проанализировал данные 22 страховщиков жизни, на которых суммарно приходится почти 100% всех сборов по страхованию жизни.

Википедия страхования, 10.08.2026 г.