

В 2025 году россияне все чаще используют инвестиционно-накопительное страхование жизни как инструмент для решения конкретных финансовых задач – от получения гарантированной доходности до формирования долгосрочного капитала. К таким выводам пришли аналитики СК «Росгосстрах Жизнь», изучив поведение клиентов на основе данных собственного портфеля договоров. Компания входит в топ-5 страховщиков на рынке страхования жизни по объему резервов и сборов.

Одна из ключевых тенденций – рост интереса к длительным программам. Средний срок, на который клиенты заключали договоры в 2025 году составил 11 лет, что на 4 года больше, чем годом ранее. Количество договоров на 3 года, 5 и 15 лет увеличилось в 2,5 раза по сравнению с 2024 годом. Свыше половины (51%) клиентов оформляют полисы на 5 лет и более, стремясь сохранить привлекательную доходность на долгий период на фоне снижения процентных ставок.

Эксперты СК «Росгосстрах Жизнь» указывают на существенный приток клиентов во всех возрастных категориях. Наиболее заметная динамика наблюдается среди молодого поколения: количество полисов, оформленных клиентами 20-22 лет, выросло в 3 раза, 23-28 лет – в 1,5-2 раза. Финансовое поведение различается в зависимости от возраста. Молодежь в основном заключает договоры с гарантированной доходностью сроком от 2 до 5 лет, тогда как более взрослые люди, уже сформировавшие капитал, используют страхование жизни как инструмент его сохранения и диверсификации, но добавляют в свой портфель и более рискованные инструменты.

Изменилась и гендерная структура спроса. Так, доля женщин, оформивших полисы страхования жизни, выросла с 57% в 2024 году до 66% в 2025 году.

Клиентская база остается широко диверсифицированной по всей России. В топ-10 регионов входят Москва и Московская область (18%), Санкт-Петербург (8%), Свердловская область (5%), Краснодарский край (4%), Республика Татарстан (3%), Самарская и Ростовская области (по 3%), Новосибирская, Нижегородская области и Пермский край (по 2%). Географическое распределение компании схоже с рыночным, где регионы-лидеры по сборам – Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, республики Татарстан и Башкортостан, Ростовская, Тюменская, Самарская и Свердловская области.

«Согласно нашему анализу портфеля договоров, сегодня россияне стремятся зафиксировать доходность на длительный срок и при этом используют страхование жизни в качестве гибкого решения с привлекательными условиями. Средний срок договоров на уровне 11 лет — это отличный показатель. Нам удалось добиться такого результата за счет улучшения ликвидности продукта, который позволяет заработать на вложениях в облигации федерального займа в условиях снижения ключевой ставки. Наша компания первая на рынке предложила программу, которая, при досрочном выходе из нее, вместо штрафов дает возможность увеличить рыночную стоимость активов на 2%, при выходе из нее в первый год. И мы видим, что такой подход понравился нашим клиентам: их не пугает срок оформления полиса до 15 лет, они знают, что смогут по рыночным котировкам выйти из продукта, и готовы на более длинные инвестиции», — отмечает директор по сберегательным продуктам СК «Росгосстрах Жизнь» Борис Борзунов.

Он также подчеркивает, что россияне чаще всего оформляют полисы накопительного страхования жизни с гарантированной доходностью. Причем делают это люди разных возрастных групп, выбирая их в качестве альтернативы банковским инструментам с коротким горизонтом. При этом клиенты предпочитают программы с единовременными взносами, их доля составляет 58%, тогда как 42% заключают договоры с регулярными взносами.

Википедия страхования, 15.06.2026 г.