10 сентября 2026 г. состоялся VI ежегодный форум «Будущее страхового рынка», организованный Рейтинговым агентством «Эксперт РА». Компания «Ингосстрах-Жизнь» была отмечена дипломом «Устойчивые позиции в страховании жизни».

Генеральный директор компании Владимир Черников выступил с докладом «Рынок страхования жизни: клиент, стимулы и драйверы спроса» в рамках первой части панельной сессии посвященной бизнесу страховых компаний в текущей реальности «Страхование жизни: расти вопреки».

В своем выступлении спикер отметил, что снижение ключевой ставки выступает одним из драйверов перераспределения сберегательных потоков. Россияне начинают проявлять интерес к набирающим популярность инвестиционно-финансовым инструментам в альтернативу классическим депозитам, в том числе, программам страхования жизни, преследуя цель восполнить показатели уже привычной гарантированной доходности от повышенных ставок. Как известно, программы НСЖ носят долгосрочный характер, таким образом позволяют зафиксировать конкурентную ставку гарантированного дохода на весь срок действия договора. Ставка не может быть пересмотрена или изменена в одностороннем порядке ни при каких условиях, что является особенным преимуществом данных программ. Альтернативные инструменты не всегда могут обеспечить такой сценарий.

Рынок страхования жизни продолжает демонстрировать положительную динамику. По итогам 6 месяцев 2026 г. показатель составил +18,1% год к году до отметки 1,16 трлн. руб., что составляет более 54% от сборов всех страховщиков (страхование жизни + классические виды). Таким образом, линия бизнеса накопительного страхования жизни продолжает является локомотивом страховой отрасли, обеспечивая наибольший вклад в динамику.

«Накопительное страхование жизни – это в первую очередь про людей и их благополучие.

Тем не менее, ключевым остается вопрос восприятия страхования жизни в качестве финансового инструмента сбережений/накоплений и гарантированного приумножения капитала.

Результаты исследования, проведенные “Ингосстрах-Жизнь” совместно с Аналитическим центром НАФИ, демонстрируют, что страхование жизни входит в ТОП-3 наиболее надежных инструментов сбережений по мнению населения, на ровне с инвестициями в золото и драгоценные металлы. Среди тех, кто рассматривает полис к приобретению, ключевым фактором является именно наличие гарантированного дохода – почти 50% опрошенных. Тогда как риск покрытия лечения критических заболеваний отошёл на 2-й план (39%), что свидетельствует о продолжающемся преобладании сберегательного поведения у населения.

Портрет клиента страхования жизни молодеет, люди больше не приходят за «полисом на случай ухода из жизни», люди приходят за решением и реализацией стратегических финансовых целей: как гарантированно накопить на образование ребенка, даже если с кормильцем что-то случится, каким образом обеспечить капитал к определенному сроку, защитив его от собственных спонтанных трат и экономических колебаний, как быть уверенным, что семья будет под надежной защитой и ей при любых обстоятельствах, даже самых неопределенных, будет протянута рука помощи? Ответ очевиден — платформа страхования жизни является тем самым логичным долгосрочным решением», – комментирует генеральный директор компании «Ингосстрах-Жизнь» Владимир Черников.

Википедия страхования, 10.09.2026 г.