

КАПИТАЛ LIFE в первом квартале 2026 года увеличила сборы на 26% и стала лидером рынка НСЖ по числу действующих договоров

По итогам первых трёх месяцев 2026 года общие сборы компании выросли на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 7,6 млрд рублей.

По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС) за первый квартал 2026 года, КАПИТАЛ LIFE заняла первое место на российском рынке накопительного страхования жизни (НСЖ) по количеству действующих договоров. Портфель договоров НСЖ компании насчитывает 675 тыс. действующих договоров, что соответствует 23% рынка данного вида страхования в России.

Сборы компании по накопительному страхованию жизни выросли на 33% и превысили 5,2 млрд рублей. Объём сборов по новым договорам НСЖ увеличился на 86% — до 2 млрд рублей.

По итогам первого квартала 2026 года доля договоров страхования жизни сроком более трёх лет в портфеле компании составила 94%, а доля договоров продолжительностью более пяти лет достигла 74%.

Сборы компании по медицинскому страхованию выросли на 13% и составили 965 млн рублей. Объём сборов по долевого страхованию жизни (ДСЖ) в первом квартале составил 189 млн рублей, что позволило компании удержать второе место в сегменте ДСЖ.

В первом квартале 2026 года КАПИТАЛ LIFE урегулировала 166 тыс. страховых случаев по договорам страхования жизни и здоровья и выплатила клиентам 3,8 млрд рублей в 66 регионах России. Доля онлайн-урегулирований по рисковым выплатам составила 26%. Среди регионов по объёму выплат по всем программам страхования жизни и здоровья лидером стала Москва (367 млн рублей). Далее следуют Санкт-Петербург (167 млн рублей) и Пермский край (159 млн рублей).

Страховые резервы компании по страхованию жизни выросли на 7,6% и составили 58 млрд рублей.

«Мы продолжаем уверенно расти в ключевых направлениях бизнеса, прежде всего в сегменте накопительного страхования жизни. Всё больше клиентов выбирают НСЖ как инструмент долгосрочного финансового планирования, формирования капитала и защиты благополучия семьи. Существенный рост новых накопительных договоров подтверждает высокий уровень доверия клиентов и востребованность наших программ, — отметил генеральный директор КАПИТАЛ LIFE Евгений Гуревич. — Мы последовательно развиваем продуктовую линейку, цифровые сервисы и клиентское сопровождение, уделяя особое внимание качеству обслуживания, удобству взаимодействия и долгосрочным отношениям со страхователями. Важную роль в этом играет профессиональная поддержка наших финансовых консультантов, которые сопровождают клиентов на всех этапах взаимодействия с компанией».

Википедия страхования, 21.05.2026 г.