

**На Форуме страховых инноваций InnoIns-2026 генеральный директор ООО «СК СОГАЗ-Жизнь» Максим Проворов представил долгосрочное видение развития рынка страхования жизни, обозначив фундаментальный сдвиг в восприятии этого инструмента клиентами. По его словам, к 2035 году страхование жизни перестанет восприниматься как просто «защита на случай» или способ заработка и превратится в полноценную архитектуру долгосрочной финансовой устойчивости для человека и его семьи.**

Страховая отрасль движется от продажи разрозненных продуктов к долгосрочному партнерству с клиентами. Краткосрочные программы и ориентация на «быстрые деньги» постепенно уходят на второй план, уступая место инструментам для достижения конкретных жизненных целей с надежной страховой защитой капитала. Этот тренд, по словам эксперта, уже вырисовывается на рынке: в премиальном сегменте портфеля «СОГАЗ-Жизнь» пятилетние договоры уже составляют порядка 50% от всех контрактов со сроком свыше одного года, что говорит о растущем запросе клиентов на долгосрочное планирование.

В ближайшие пять лет, по мнению спикера, для массового клиента ключевым мотивом станет сохранение и приумножение сбережений как альтернатива банковским депозитам, при этом значительно вырастет ценность сервисной составляющей. Логика таких продуктов строится на разделении средств: часть взноса формирует накопления у страховщика, а частью страховой суммы клиент сможет гибко управлять, подключая или отключая рискованные опции в зависимости от своих текущих приоритетов — будь то телемедицина или страхование от несчастного случая. С использованием цифровых гаджетов и приложений клиент сможет самостоятельно варьировать эти настройки в режиме реального времени.

«СОГАЗ-Жизнь» уже постепенно выводит на рынок такие предложения. Один из продуктов сочетает накопительный инструмент с конкретной жизненной целью, предлагая клиенту медицинское сопровождение беременности и родов в ведущих клиниках, пока его средства работают и формируют капитал. Другой пример — программа, объединяющая накопительное страхование жизни и страховую защиту на случай диагностирования критических заболеваний, таких как онкология или сердечно-сосудистые патологии, с одновременным предоставлением доступа к профильным чек-апам и медицинской помощи. По сути, страховой полис все чаще становится динамичным инструментом для достижения важных семейных целей и управления здоровьем. Клиент получает контроль над тем, какие именно риски и сервисы он хочет включить в свою программу.

Говоря о горизонте десяти и более лет, Максим Проворов выделил неизбежное развитие программ долголетия и передачи капитала, что обусловлено старением населения и ростом продолжительности жизни. В этих продуктах, по его прогнозу, ключевую роль будет играть гибкая система выплат, позволяющая клиенту самостоятельно настраивать параметры получения дохода — определять периодичность, размер платежей и условия, на которых его капитал будет передаваться семье или близким. Инвестиционная составляющая в этот период станет ключевой. При этом фокус сместится на фазу управления накопленным капиталом и получения выплат в зрелом возрасте.

На горизонте 15 лет страхование жизни, по прогнозу эксперта, окончательно интегрируется в экосистемы здоровья и образа жизни, где важную роль начнут играть носимые устройства, телемедицина и поведенческое ценообразование, а сами полисы станут гибким инструментом, настраиваемым под этапы жизни человека.

Можно ожидать, что будущие поколения страхователей, которым сейчас 15–25 лет, уже не пойдут к классическому агенту за стандартным полисом. Они выросли в мире цифровых экосистем, подписок и мгновенных решений, и именно для них будущее — за ИИ-агентами, которые смогут предоставлять персонализированные консультации по управлению капиталом, минуя традиционные каналы продаж. Такие решения уже постепенно появляются на рынке.

Максим Проворов подчеркнул, что вызовом для страховщиков станет умение сочетать технологичность цифрового канала с глубокой экспертизой и человеческим подходом там, где речь идет о сложных вопросах, таких как передача наследства или защита крупного капитала. «Победу одержат те компании, которые смогут интегрировать страховой сервис в цифровую среду клиента, предлагая при этом высочайший уровень экспертизы», — резюмировал глава ООО «СК СОГАЗ-Жизнь».

Википедия страхования, 18.06.2026 г.