Генеральный директор СК «Росгосстрах Жизнь» Валерий Смирнов принял участие в ежегодном XII Форуме лидеров страхового рынка. В ходе деловой дискуссии эксперты обсудили ключевые вызовы и перспективы отрасли, внедрение искусственного интеллекта и цифровизацию страховых услуг.

Рынок страхования жизни продолжает расти, несмотря на изменения регулирования и замедление развития отдельных продуктов. Динамику подтверждает как объем страховых премий, так и резервы, которые клиенты доверяют страховщикам для накопления и инвестирования. К концу первого полугодия 2026 года общий объем таких резервов достиг 3 трлн рублей, вдвое больше, чем в 2024 году. За первое полугодие показатель увеличился на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Страхование жизни перестало быть незаметным сегментом финансового рынка. В начале 2026 по объему активов оно сравнялось с рынком добровольного пенсионного обеспечения, а сейчас уже опережает его», — подчеркнул генеральный директор СК «Росгосстрах Жизнь» Валерий Смирнов.

Отдельным направлением развития рынка становится долгосрочное страхование жизни. Страховщики расширяют продуктовые линейки, предлагая клиентам решения с учетом разных сценариев изменения процентных ставок. При этом компаниям важно соотносить доходность инвестиций с объемом будущих выплат по договорам, а также оценивать кредитные риски, в том числе связанные с возможными дефолтами корпоративных заемщиков.

«Страхование жизни — это долгосрочный бизнес, поэтому строить его преимущественно на коротких полисах сложно. В этом случае страховщику приходится постоянно бороться за продление договора. Клиент может перейти к другому игроку даже из-за небольшой разницы в цене», — отметил Валерий Смирнов.

Еще один драйвер рынка — сотрудничество с банками. По словам руководителя СК «Росгосстрах Жизнь», банковский канал играет важную роль в продвижении долгосрочных продуктов с регулярными взносами. Для этого страховщикам важно объяснять партнерам ценность продуктов и повышать финансовую грамотность банковских сотрудников, чтобы те могли качественно консультировать клиентов по сложным страховым решениям.

Дальнейшее развитие страхования жизни требует согласованных действий всех участников рынка. Компаниям важно предлагать продукты, отвечающие потребностям клиентов, партнерам — быть заинтересованными в их продвижении, а клиентам — понимать ценность решений. Именно такой баланс интересов создает прочную основу для устойчивого развития отрасли.

Форум лидеров страхового рынка — прямой диалог рынка и власти о будущем российского страхования. В этом году он прошел в 12-й раз.

Википедия страхования, 02.11.2026 г.