

Резюме

Страховой рынок продолжает уверенно расти благодаря сегменту страхования жизни и высокой доходности от инвестиций. В 2025 году процесс адаптации страхового рынка к макроэкономическим условиям завершился выходом на плато: коэффициент проникновения страхования сохранился на уровне прошлого года 1,9% (премии/ВВП) и 3,2% (активы/ВВП). Ключевой тренд — смещение спроса с кредитных продуктов в сторону накопительных и имущественных программ. Однако, несмотря на улучшение сервиса, уровень доверия клиентов остается зоной особого внимания. Настоящий материал продолжает цикл аналитических исследований Агентства, направленных на изучение развития клиентоориентированных подходов во взаимоотношениях страховщиков и страхователей.



Рыночная концентрация

На 01.01.2026 в отрасли работают 129 страховых организаций (-2 компании за 12 месяцев), при этом 50% активов сконцентрировано в топ-5 страховщиков. О высокой концентрации отрасли говорят и данные о сборах: на топ-20 игроков приходится 91% всех страховых премий (на топ-5 – 57%);



Общая динамика рынка

За год активы и страховые премии увеличились на 7% до 6,8 трлн руб. и 4 трлн руб. соответственно, капитал (2 трлн руб.) и страховые выплаты (2,5 трлн руб.) подросли на 19%. Чистая прибыль достигла 0,5 трлн руб. (+9% г./г.) в основном за счет инвестиционного дохода по облигациям, который перекрыл убытки от валютной переоценки. В целом результат от инвестиционной и финансовой деятельности достиг 0,3 трлн руб. При этом рентабельность активов (7,9%) и рентабельность капитала (27%) сократились на 2% и 12% соответственно за счет разных темпов роста показателей соотношения. Нормативное соотношение собственных средств (капитала) и принятых обязательств страховых организаций находится в диапазоне 1,07-17,84 (среднее значение по отрасли в 2025 году – 2,39 против 2,22 годом ранее), что свидетельствует о достаточности капитала каждого игрока и общем росте отрасли. Годом ранее две компании показывали значения ниже порогового (1,05);



Главный драйвер роста – инвестиционное страхование жизни (+82% г./г.) – достигло 0,9 трлн руб. в основном в сегменте среднесрочных договоров от 3 до 5 лет (0,4 трлн руб.) и долгосрочных договоров на срок свыше 10 лет (0,4 трлн руб.).


Антидрайвер - накопительное страхование жизни (-16% г./г.), что связано с эффектом высокой базы 2-й половины 2024 года, когда сформировался ажиотажный спрос из-за налогового арбитража. Между тем НСЖ остается флагманом сборов (31% всех премий рынка, 1,2 трлн руб.), за год его доля снизилась на 8 п.п.;



Неустойка за просрочку выплат **подскочила на 62%** (до 4 млрд руб.), что указывает на сохраняющиеся проблемы с соблюдением сроков урегулирования убытков;

Тренды и новации года

С начала года произошел переход на стандарт финансовой отчетности МСФО 17. Продуктовая линейка дополнилась долевым страхованием жизни - новым продуктом, который сочетает страховую защиту и возможность инвестирования в паевые инвестиционные фонды, правда, сборы по итогам года составили всего 26,5 млрд руб. (0,7% всех премий отрасли). Внедрена возможность дистанционного урегулирования убытков по ОСАГО, при этом годовой тариф оператора автоматизированной информационной системы страхования увеличен с 0,4% до 1% от размера совокупной годовой страховой премии по ОСАГО (1); с 9 декабря 2025 года тарифный коридор ОСАГО расширен на 15% (2) в обе стороны. Развивается персонализация тарифов на основе анализа данных о поведении клиентов и прогнозировании рисков. Большое внимание уделялось кибербезопасности как с точки зрения инвестиций в технологии защиты данных и предотвращения кибератак, так и разработки новых страховых продуктов по защите от киберугроз;

 По оценкам НРА, рост страхового рынка сохранится и дальше. **К концу 2026 года активы** страховщиков превысят **7 трлн руб.**, **страховые премии** превысят **4 трлн руб.**, **страховые выплаты** приблизятся к **3 трлн руб.**

Текущая высокая маржинальность страхового бизнеса во многом обусловлена благоприятной макроэкономической конъюнктурой (высокие ставки и тарифы), а не увеличением глубины проникновения страховой защиты. Данный источник неустойчив, что делает продуктовые инновации критически важным фактором развития, особенно на фоне глобальной трансформации экономики и возникновения новых рынков услуг. Стратегическим приоритетом для амбициозных игроков высококонцентрированного рынка становится клиентоориентированная модель: создание персонализированных продуктов и гибкая настройка решений под новые классы рисков. Хотя клиентоцентричность прочно вошла в корпоративные стратегии как основной инструмент конкурентной борьбы, а оценка удовлетворенности клиента стала стандартом, реальное положение дел требует отдельного анализа.

Структура спроса: масс-маркет уходит в «короткие» полисы

В 2025 году было заключено 395 млн договоров страхования (+97 млн ед. или +32% к 2024 году). В большинстве видов произошел рост в пределах 2%-38%, при этом в прочем страховании жизни рост составил значимые 174% (с 38 тыс. договоров до 103 тыс. ед.), в рисковом страховании жизни +76%, в добровольном страховании гражданской ответственности +75%, в добровольном страховании имущества граждан +50%.

1 Федеральный закон от 17.11.2025 №423-ФЗ «О внесении изменений в статью 33.15 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации»

2 Указание Банка России №7204-У от 09.10.2025 «О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств»

Сокращение произошло по 6 видам - кредитное страхование жизни (-29%), инвестиционное страхование жизни (-17%), страхование грузов (-17%), сельскохозяйственное страхование (-10%), ДМС (-5%), обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров (-1%). Если соотнести данные по количеству заключенных договоров с собранными премиями (приложение 1), то получается, что масс-маркет перетекает в сторону имущественного страхования (защита «здесь и сейчас») и коротких/дешевых полисов ответственности. Премиальный сегмент (ИСЖ) уходит в штучный, дорогой продукт для состоятельных клиентов (средний чек по итогам 2025 года составил 15 млн руб. против 7 млн руб. годом ранее), что и подтверждается цифрами по росту премий ИСЖ при сокращении количества заключенных договоров.

Указанные данные говорят о росте числа взаимодействий клиентов и страховщиков и могут свидетельствовать о более осознанном подходе потребителей к страховым продуктам.

Коэффициент выплат: движение к сбалансированному рынку

Соотношение страховых выплат к страховым премиям на 31.12.2025 в целом по рынку составило 64% против 58% годом ранее, что позитивно оценивается Агентством с точки зрения отношений с клиентами. При этом в сегменте жизни соотношение 74% (на 31.12.24 оно составляло 69%), в сегменте не-жизни 48% (40% годом ранее), в обязательном страховании 65% (59% годом ранее). Главные драйверы этой тенденции – структурные изменения в портфелях страховщиков: в секторе жизни происходит переход к более долгосрочным контрактам, корректируя прошлогодний всплеск выплат по коротким полисам, а также на ожиданиях снижения ключевой ставки; в нем же, но в имущественном сегменте, давление оказывает инфляционное удорожание товаров и услуг, увеличивающее размер выплат. Рост коэффициента выплат до 64% — это движение к сбалансированному рынку, где страхование выполняет защитную функцию, а не служит инструментом скрытого комиссионного сбора. Для клиентов это безусловное благо. Для страховщиков — вызов, требующий пересмотра бизнес-модели: переход от экономии на выплатах к эффективному управлению активами, диверсификации портфелей и поиску новых источников дохода (инвестиции, сопутствующие сервисы). Устойчивость рынка 2025 года показала, что высокие выплаты не фатальны при грамотной стратегии.

Индикаторы конфликтности: доверие под давлением

Несмотря на позитивные сдвиги, практики ответственного отношения к клиентам все еще не стали универсальными: индикаторы конфликтности остаются высокими: сохраняются высокие отказы в выплатах, судебные разбирательства и повышенная доля расторжений договоров. За 2025 год сумма возвращенных страховых премий достигла 50 млрд руб. (+12% г./г.) в рамках 4,4 млн договоров (1% от всех заключенных договоров). Практически половина возвратов по взносам приходится на договоры страхования жизни (21 млрд руб.), что может быть связано с реализацией права страхователей на свободный вывод средств по долгосрочным договорам страхования. В количественном плане лидерство за ОСАГО (1,4 млн договоров) с учетом возможности расторжения договора при продаже авто. Объем возвратов в «период охлаждения» вырос на 9% до 37 млрд руб., а число таких договоров увеличилось на 5% (755 тыс. штук). Почти 78% указанных возвратов (28 млрд руб.) приходится на договоры страхования жизни, что свидетельствует о сохранении недобросовестных практик реализации страховых продуктов.

Количество отказов в выплатах увеличилось на 11% (517 тыс. случаев), что может говорить о плохом взаимодействии страховщика (агента) с клиентом в момент продажи полиса в части информирования о наполнении страховой защиты и покрываемых рисках. По данному показателю 46% отказов приходится на добровольное имущественное страхование. Объем выплат по судебным решениям вырос на 12% (до 14 млрд руб.), где 11 млрд руб. также приходится на добровольное имущественное страхование.

Неустойка за просрочку выплат подскочила на 62% (до 4 млрд руб.), что указывает на сохраняющиеся проблемы с соблюдением сроков урегулирования убытков. Практически вся сумма неустойки (3,7 млрд руб.) приходится на ОСАГО, где за каждый день просрочки срока проведения восстановительного ремонта уплачивается неустойка (пени) в размере 0,5% от суммы страхового возмещения, но не более суммы такого возмещения. А в текущих макроэкономических условиях напряженная ситуация с логистикой и доступностью комплектующих для автомобилей иностранного производства сохраняется.

Таблица 1. Динамика показателей метрик клиентоориентированности страховой отрасли

Наименование показателя	2025	Изм. 25/24	Изм. 25/23	2024	2023
Сумма возврата страховых премий в случае отказа страхователя от договора в «период охлаждения», млн руб.	36 626	9%	-25%	33 574	48 691
Количество договоров страхования, по которым в отчетном периоде осуществлен возврат страховых премий в случае отказа страхователя от договора в «период охлаждения», тыс. ед.	755	5%	2%	716	739
Неустойка за несоблюдение сроков осуществления страховой выплаты, тыс. ед.	35	16%	31%	30	27
Неустойка за несоблюдение сроков осуществления страховой выплаты, млн руб.	4 143	62%	93%	2 558	2 143
Сумма страховых выплат на основании решения суда, млн руб.	13 987	12%	55%	12 472	9 036
Количество страховых случаев, по которым даны отказы в выплатах, тыс. ед.	517	11%	12%	464	462
Сумма возврата страховых премий, млн руб.	50 473	12%	-33%	45 041	75 369
Количество договоров страхования, по которым в отчетном периоде осуществлен возврат страховых премий, тыс. ед.	4 433	17%	-22%	3 804	5 671

Данные Банка России, расчеты НРА

Агентство считает, что стимулом роста смогут стать повышение прозрачности информирования о страховой защите, соблюдение сроков урегулирования убытков и внедрение механизмов, минимизирующих конфликтность. Снижение доли судебных споров и возвратов напрямую зависит от качества клиентского сервиса и минимизации конфликтогенных факторов при урегулировании убытков. Это станет основой для укрепления доверия потребителей. Фокус на продуктах с высокой потребительской ценностью и внедрение добросовестных практик продаж формируют основу устойчивого развития страхового рынка, обеспечивая баланс интересов всех участников, смещая конкурентную борьбу в плоскость качества покрытия, повышая прозрачность рынка и укрепляя доверие к страховым институтам.

Прогноз на 2026 год: что будет двигать рынок

По оценкам НРА, рост страхового рынка сохранится и дальше. К концу 2026 года активы страховщиков превысят 7 трлн руб., страховые премии превысят 4 трлн руб., страховые выплаты приблизятся к 3 трлн руб. Показатели эффективности деятельности сохранятся на высоких уровнях. Нормативное соотношение собственных средств (капитала) и принятых обязательств страховых организаций (среднее значение по отрасли) сохранится в интервале 2,3-2,5.

Основными драйверами достижения указанных объемов сборов будут договоры добровольного страхования жизни, где основной рост придется на долгосрочные накопительные полисы с крупными взносами. Причина – снижение ставок по депозитам на фоне снижения ключевой ставки, а также желание клиентов диверсифицировать свой инвестиционный портфель.

Положительная динамика сохранится в страховании имущества и автокаско на фоне инфляционного давления (рост стоимости товаров и услуг).

В страховании заемщиков ожидается восстановление спроса по мере активизации кредитования.

Сегмент ДМС в стоимостном выражении по итогам 2026 года, по прогнозам НРА, существенно не превысит показатели предыдущего периода: ожидаемый объем премий составит 0,3–0,4 трлн руб. При этом Агентство фиксирует глубинную трансформацию модели ДМС — переход от компенсационной логики к проактивному управлению здоровьем, который продолжится и в 2026 году.

Точки роста: киберстрахование и микрострахование

Среди продуктовых инноваций следует отметить зарождение киберстрахования. В настоящее время данный сегмент характеризуется ограниченным спросом со стороны компаний, заинтересованных в покрытии рисков, связанных с перебоями в функционировании инфраструктуры, утечками данных и кибератаками. Продукты предлагаются преимущественно крупными игроками. Ключевые барьеры развития: отсутствие накопленной практики заключения договоров, разнородность рисков и масштабов бизнеса страхователей, дефицит статистической базы для андеррайтинга и резервирования, сложности оценки защищенности клиентов из-за отсутствия стандартизированных требований к информационной безопасности, а также нехватка квалифицированных киберсюрвейеров для расследования инцидентов. Контракты в этой сфере носят индивидуальный характер, представляя собой персонализированные решения для бизнеса. В розничном сегменте киберриски актуальны в сегменте страхования «умных» домов по запросу страхователей.

Рост популярности микрострахования и моделей «плата за использование» (страхование по часам) продолжится вследствие изменения потребительского поведения (миллениалы и поколение Z предпочитают услуги по запросу, а не долгосрочные контракты); цифровизации (развитие IoT и API-интеграции делает страховые продукты доступнее, персонализированнее и гибче) и экономических факторов (снижение доходов и повышение осознанности потребления).

Приложение 1

Данные по договорам страхования, заключенным в отчетном периоде:

Сведения о страховых премиях и выплатах по договорам страхования, страховой сумме и числе застрахованных лиц по заключенным и действовавшим договорам страхования, количестве заключенных и действовавших договоров страхования, заявленных и урегулированных страховых случаях (по основным видам страхования)

Вид страхования	Страховые премии (взносы), млрд руб.				Количество договоров, тыс. ед.			
	2025	2024	изменение		2025	2024	изменение	
Добровольное и обязательное страхование	3 401	3 233	167,8	5%	395 479	298 569	96 910	32%
I. Добровольное страхование	3 055	2 886	169,4	6%	340 588	253 611	86 977	34%
Страхование жизни	2 125	1 940	184,7	10%	3 969	4 637	-668	-14%
Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования)	2 119	1 939	180,0	9%	3 955	4 624	-669	-14%
Инвестиционное страхование жизни	902	499	402,6	81%	60	72	-12	-17%
Кредитное страхование жизни	73	78	-4,4	-6%	2 103	2 973	-869	-29%
Накопительное страхование жизни	1 109	1 358	-248,8	-18%	1 467	1 423	44	3%
Рисковое страхование жизни	1	3	-2,5	-71%	209	119	90	76%
Прочее страхование жизни	3	0	2,6	561%	103	38	66	174%
Добровольное пенсионное страхование	6	1	4,7	473%	14	13	1	10%
Страхование иное, чем страхование жизни	931	946	-15,3	-2%	336 619	248 974	87 645	35%
Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни)	291	324	-33,2	-10%	118 607	94 147	24 460	26%
Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	121	136	-15,2	-11%	103 919	78 699	25 220	32%
Добровольное медицинское страхование	170	188	-18,0	-10%	14 689	15 448	-759	-5%

Данные Банка России, расчеты НРА

	640	622	17,9	3%	218 012	154 828	63 184	41%	
		528	515	12,3	2%	111 501	80 570	30 931	38%
		271	266	5,2	2%	10 690	10 578	111	1%
		2	1	0,3	20 %	6	5	1	19%
		6	8	-1,3	- 17%	2	2	0	0%
		13	11	2,1	18%	6	5	2	34%
		37	41	-4,1	- 10 %	4 859	5 84 2	- 983	-17%
		13	12	1,2	10 %	30	33	-3	-10%
		92	82	10,4	13%	1 802	1 551	251	16%
		93	95	-1,4	-2%	94 106	62 55 3	31 553	50%
		47	48	-0,8	-2%	65 487	37 490	27 997	75%
		13	11	1,2	10%	20	726	-706	-97%
		52	47	5,2	11%	41 00 5	36 042	4 963	14%
		346	348	-1,6	0%	54 891	44 958	9 933	22%
		12	12	-0,2	-1%	0	0	0	38%
		329	330	-1,5	0%	54 43 6	44 506	9 929	22%
		3	3	-0,1	-3%	247	242	5	2%
		3	3	0,1	2%	20 8	209	-1	-1%

Данные Банка России, расчеты НРА

Приложение 2

Соотношение страховых выплат к страховым премиям

Вид страхования	Отношение выплат ко взносам, %		
	2025	2024	изменение
Добровольное и обязательное страхование	64%	58%	6%
I. Добровольное страхование	64%	58%	6%
Страхование жизни	74%	69%	4%
Добровольное страхование жизни (кроме пенсионного страхования)	74%	69%	5%
Инвестиционное страхование жизни	69%	102%	-32%
Кредитное страхование жизни	32%	28%	3%
Накопительное страхование жизни	82%	61%	21%
Рисковое страхование жизни	28%	19%	9%
Прочее страхование жизни	24%	27%	-2%
Добровольное пенсионное страхование	16%	51%	-34%
Страхование иное, чем страхование жизни	48%	40%	8%
Добровольное личное страхование (кроме страхования жизни)	56%	46%	10%
Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	24%	22%	2%
Добровольное медицинское страхование	72%	58%	14%

Данные Банка России, расчеты НРА

		44%	36%	8%
		45%	40%	5%
	Добровольное страхование средств наземного транспорта	64%	51%	13%
	Добровольное страхование средств железнодорожного транспорта	43%	52%	-9%
	Добровольное страхование средств воздушного транспорта	37%	35%	2%
Добровольное имущественное страхование	Добровольное страхование имущества	41%	20%	20%
	Добровольное страхование грузов	21%	21%	0%
	Добровольное сельскохозяйственное страхование	76%	64%	11%
	Добровольное страхование имущества юридических лиц	38%	43%	-5%
	Добровольное страхование имущества граждан	11%	14%	-3%
	Добровольное страхование гражданской ответственности	19%	16%	3%
	Добровольное страхование предпринимательских рисков	143%	44%	98%
	Добровольное страхование финансовых рисков	16%	9%	6%
	II. Обязательное страхование	65%	59%	6%
	Обязательное государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц	21%	19%	1%
Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	67%	61%	6%	
Обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	17%	13%	4%	
Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров	38%	30%	8%	

Данные Банка России, расчеты НРА

Контакты для СМИ

E-mail: pr@ra-national.ru

Клиентская служба

Тел. +7 (495) 122-22-55,

E-mail: commercial@ra-national.ru

АЙНАЗ ХАЙРУЛЛИНА

Старший директор рейтингов финансовых институтов рейтинговой службы НРА



Ограничение ответственности Агентства

© 2026

Настоящий аналитический обзор создан Обществом с ограниченной ответственностью «Национальное Рейтинговое Агентство» (ООО «НРА»), является его интеллектуальной собственностью, и все права на него охраняются действующим законодательством РФ. Вся содержащаяся в нем информация, включая результаты расчетов, выводы, методы анализа и др., предназначена исключительно для ознакомления; их распространение любым способом и в любой форме без предварительного согласия со стороны ООО «НРА» и подробной ссылки на источник не допускается. Любые факты неправомерного использования интеллектуальной собственности ООО «НРА» могут стать основанием для судебного преследования. Единственным законным источником публикации документа является официальный сайт ООО «НРА» в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу: www.ra-national.ru

ООО «НРА» и любые его работники не несут ответственности за любые последствия, которые наступили у лиц, ознакомившихся с настоящим аналитическим обзором, в результате их самостоятельных действий в связи с полученной из него информацией, в том числе за любые убытки или ущерб иного характера, прямо или косвенно связанные с такими действиями. Вся содержащаяся в аналитическом обзоре информация представляет собой выражение независимого мнения ООО «НРА» на дату его подготовки на основе сведений и данных, полученных из источников, которые ООО «НРА» считает надежными. Любые сделанные в нем предположения, выводы и заключения не имели целью и не являются предоставлением рекомендаций по принятию инвестиционных решений и проведению операций на финансовых рынках или консультацией по вопросам ведения финансово-хозяйственной деятельности.

ООО «НРА» не несет ответственности за точность и достоверность сведений и данных, полученных из использованных источников, и не имеет обязанности по их верификации, а также по регулярному обновлению информации, содержащейся в настоящем аналитическом обзоре.

107078, г. Москва, Садовая-Спасская ул., д. 28

тел./факс: +7 (495) 122-22-55

www.ra-national.ru