

**По итогам 2025 года Росгосстрах уже по традиции вновь подтвердил свое лидерство в страховании домов и дач россиян. Согласно свежей статистике Банка России, компания заняла первое место в этом сегменте рынка по объему собранной страховой премии с долей 27%. РГС лидирует и по числу договоров страхования строений россиян — их в прошлом году было заключено 3,98 млн, что на почти на 18,5% больше, чем в 2024-м, в среднем новый полис оформлялся каждые 8 секунд. Компания также заняла первое место среди страховщиков по выплатам: за 2025 год на Росгосстрах приходится четверть всего возмещения за поврежденные жилые объекты — более 1,78 млрд рублей.**

«Важно отметить, что в страховании жилья растут не только сборы, но и доверие к нашей компании со стороны россиян, что находит отражение в увеличении количества договоров, — говорит член Правления — руководитель Блока агентских и офисных продаж Росгосстраха Юлия Шабанова. — Росгосстрах постоянно совершенствует свои программы имущественного страхования, чтобы предложить собственникам недвижимости самый удобный вариант защиты их рисков. В прошлом году мы пересмотрели правила страхования и не просто обновили их, а улучшили условия покрытия по полисам, прислушавшись к пожеланиям самих клиентов, обратную связь от которых мы получаем через страховых агентов. Несмотря на разнообразие каналов продаж, появление маркетплейсов и заметную роль банкострахования, именно агенты обеспечивают тот высокий уровень пролонгации договоров, которым мы гордимся — в среднем по компании он составляет 86-87%. Наши клиенты из года в год оформляют и продлевают полисы, потому что знают: в случае неблагоприятных событий — будь то пожар, паводок, стихийное бедствие или даже теракт, если такой риск предусмотрен договором, — агент будет рядом и поможет с оформлением документов на выплату».

Юлия Шабанова отметила, что сегодня страховой агент обладает, по сути, тем же инструментарием, что и цифровые площадки продаж: есть возможность дистанционного взаимодействия при заключении договора и его оплате, широкая продуктовая линейка позволяет подобрать необходимый набор рисков и страховую сумму, для удаленных консультаций можно выбрать помимо телефона удобный клиенту мессенджер. В то же время с учетом привычек и консерватизма части клиентов сохраняется возможность оформить классический бумажный полис.

«Но какую бы форму взаимодействия ни выбрал наш клиент, неизменным остается главное: мы фиксируем рост заинтересованности россиян в полноценной защите своего имущества. Люди стали страховать жилье на более серьезные суммы, и наша задача —

обеспечивать им надежную поддержку в любой ситуации», — подчеркнула член Правления Росгосстраха.

**Википедия страхования, 12.03.2026 г.**