



Өмірді сақтандыру нарығына шолу

ҚАЗАҚСТАН
ҚАРЖЫГЕРЛЕР
ҚАУЫМДАСТЫҒЫ



АССОЦИАЦИЯ
ФИНАНСИСТОВ
КАЗАХСТАНА

2025 жылдың 9 айында

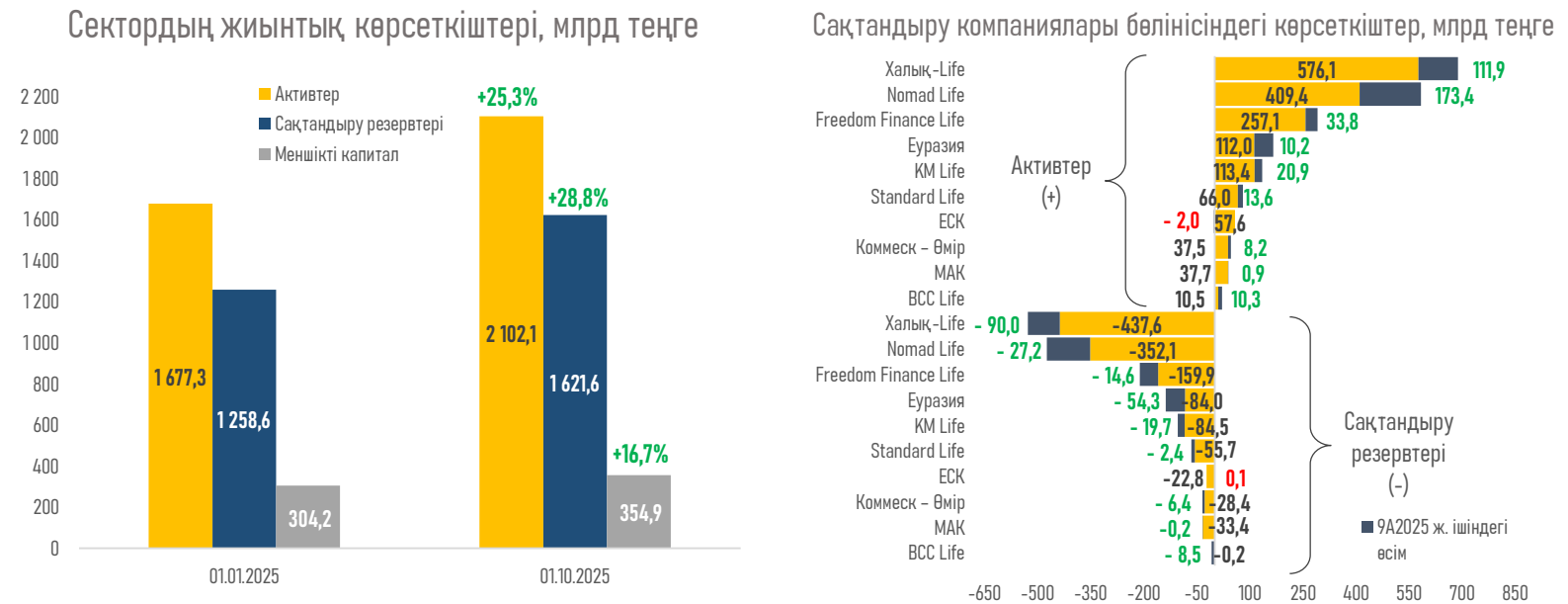
Кезеңнің негізгі үрдістері

- Өмірді сақтандыру секторы ерікті жеке сақтандыру өнімдеріне деген тұрақты сұраныстың, жалақының (+10%) және жұмыспен қамтудың (+103 мың адам) өсуінің, сондай-ақ саланың белсенді цифрлануы мен жалпы сақтандыру сауаттылығының артуының есебінен қарқынды дамуын жалғастырды.
- 2025 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша өмірді сақтандыру компанияларының барлық негізгі көрсеткіштері екі таңбалы өсім көрсетіп, бұл клиенттік базаның кеңеюі мен сақтандыру шешімдерінің тереңірек енгенін көрсетеді.
- Өмірді сақтандыру компанияларының активтері ₸2,1 трлн-ға артып, ₸424,8 млрд немесе 25,3%-ды көрсетті және сақтандыру нарығының жалпы көлемінің 56,0%-ын (2024 жылғы 9 айда – 51,7%) құрады. Өмірді сақтандыру сегментінің жалпы сақтандыру компанияларына қарағанда жылдамырақ өсуі, олардың индустрияның негізгі драйвері ретіндегі мәртебесін нығайтады.
- Активтердің құрылымы өтімділік пен кірістілікті біріктіретін құралдарға бетбұрыс жасап отырғанын көрсетеді. 2025 жылғы 1 қазан жағдайына негізгі өсім бағалы қағаздарда (+₸245,8 млрд немесе 17,6%), қолма-қол ақша мен салымдарда (+₸90,5 млрд немесе 96,9%) және кері репо операцияларында (+₸85,0 млрд немесе 91,8%) тіркелді. Бұл – пайыздық мөлшерлемелердің жалпы өсуі мен сақтандыру компанияларының өтімділікті қолдау мақсатында қысқа мерзімді сегментке бағдарлануы аясында орын алды.
- Өмірді сақтандыру компанияларының міндеттемелері ₸1,5 трлн-ға дейін өсіп, (+₸263,2 млрд немесе 21,2%) артты. Драйверлер ретінде күтілетін ақшалай ағындарды жақсырақ бағалау (+₸188,4 млрд немесе 25,6%) және шарт бойынша көрсетілетін сақтандыру қызметтері маржасы (+₸33,3 млрд немесе 19,7%) септігін тигізді.

- Бұл келісімшарттар портфелінің кеңеюін (+6,1% дейін 563,8 мың) және жинақтаушы өнімдер бойынша міндеттемелердің өсуін көрсетеді. Жоғары концентрация сақталуда: ең ірі үш сақтандырушы — Halyk-Life (+₸111,9 млрд), Nomad Life (+₸173,4 млрд) және FFLife (+₸33,8 млрд) — сектор активтерінің 74,3%-ын құрайды. Бұл масштаб әсерінің, жоғары операциялық тиімділіктің және кең клиенттік базаға қолжетімділіктің маңызды екенін айқын көрсетеді.
- Сақтандыру сыйақылары екі таңбалы қарқынмен өсуін жалғастырды: 2025 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша өмірді сақтандыру компанияларының сақтандыру сыйақы көлемі ₸758,8 млрд-қа жетіп, 84,7 млрд теңгеге (+12,6%) артты. Өсім құрылымында ерікті жеке сақтандыруға қарай ығысу байқалады, бұл ұзақ мерзімді қаржылық құралдарға тұрақты сұранысты көрсетеді.
- Негізгі үлесті зейнетақы аннуитеттері (+₸33,4 млрд) бірлескен аннуитетті енгізу, оны белгілі топтарға қолжетімділікті арттыру, біржолғы зейнетақы төлемдері БЗТ аударымдарының көлемінің өсуі (+₸16,3 млрд немесе 6,4%) және өмірді сақтандыру (+₸48,1 млрд) арқылы қамту аймағының кеңеюі, несиелік сақтандыру және өнімді белсенді насихаттау есебінен қамтамасыз етті.
- Төлемдер салыстырмалы түрде сыйақылардан жылдамырақ өсті (+27,1% немесе ₸21,9 млрд). Сыйақы құрылымына сәйкес, төлемдердің өсуі негізінен аннуитеттік өнімдер (+₸17,6 млрд) және өмірді сақтандыру (+₸2,1 млрд) есебінен қалыптасады.
- Сектордың таза пайдасы шамамен екі есе өсіп, ₸176,0 млрд-қа жетті (2024 жылғы 9 айда – ₸90,8 млрд). Мұндай нәтиже сақтандыру кірісінің елеулі өсуі (+₸75,2 млрд) және инвестициялық табыстың артуы (+₸37,1 млрд) есебінен қамтамасыз етілді.
- Осы жағдай аясында өмірді сақтандыру нарығы қатысушыларының табыстылығы шамамен екі есе өсіп, 13,9%-дан 25,6%-ға жетті.

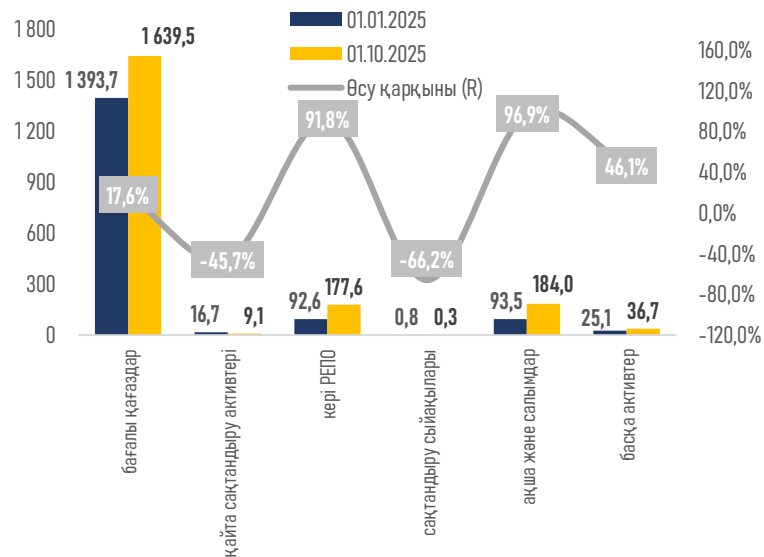


Сектордың баланстық (реттеушілік) көрсеткіштері

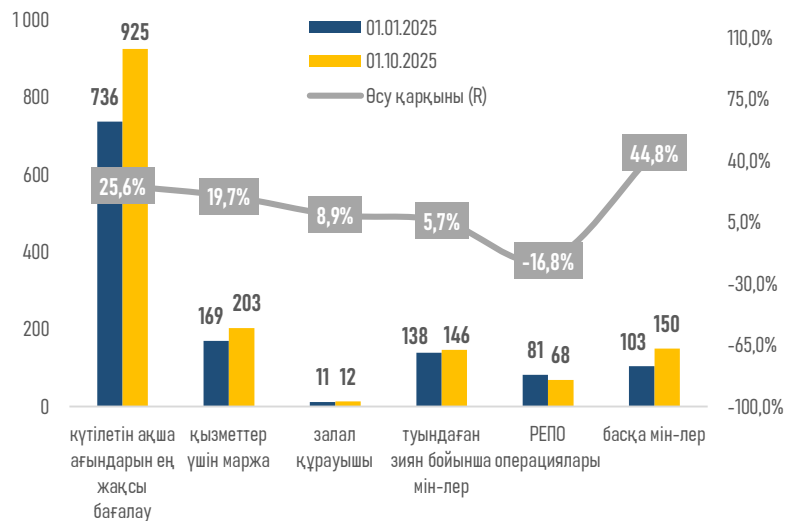


Сектордың активтері мен міндеттемелерінің құрылымы

Сектор активтерінің құрылымы, млрд теңге

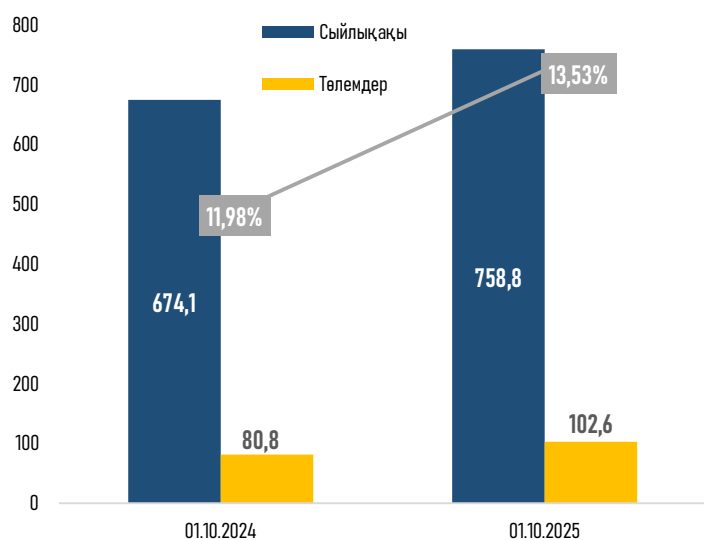


Сектор міндеттемелерінің құрылымы, млрд теңге

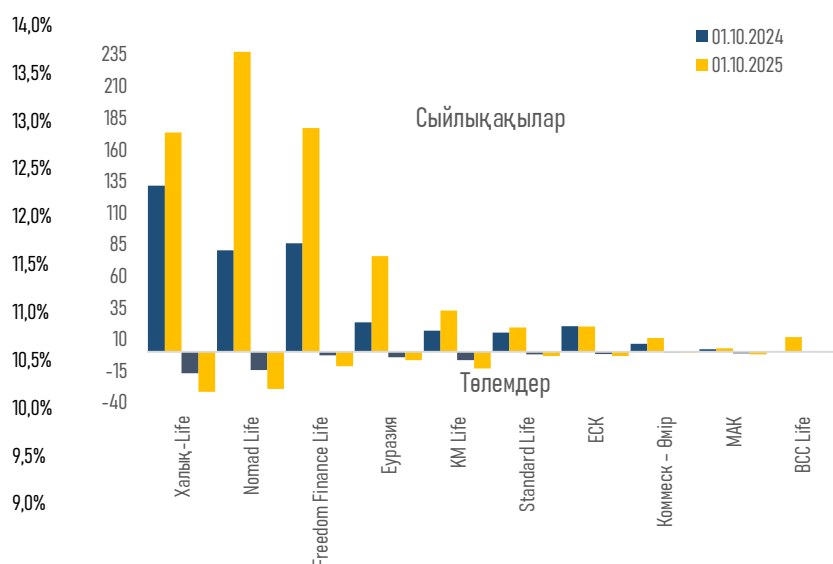


Төлемдердің сыйақыларға қатынасы

Төлемдердің сыйлықақыларға қатынасы, млрд теңге

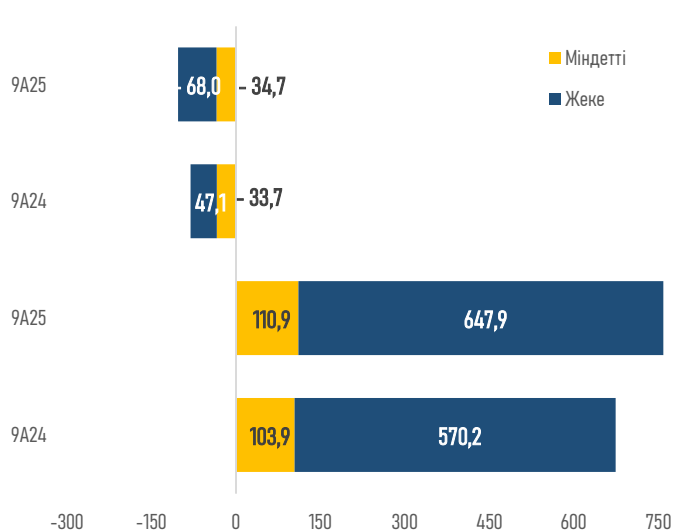


Сақтандыру компаниялары бөлінісінде, млрд теңге

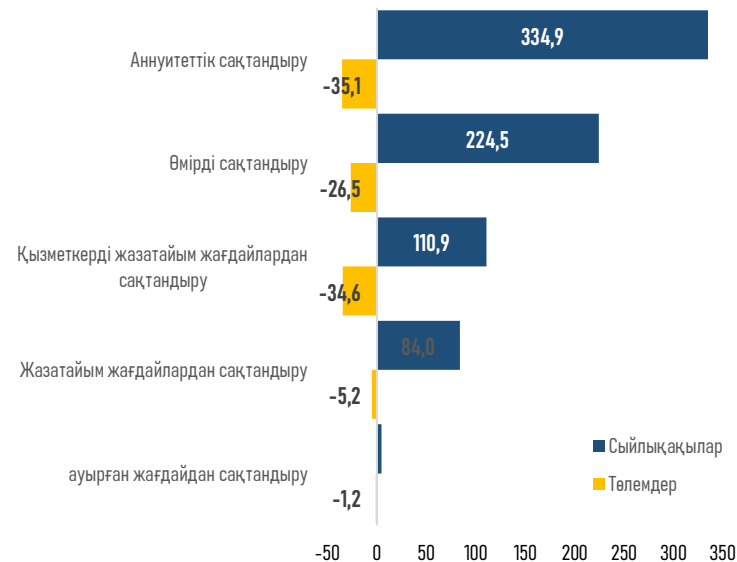


Сыйлықақылар мен төлемдер

Сақтандыру кластары бойынша, млрд теңге



9A2025 ж. сыйлықақы мен төлемнің нысаналы мақсаты

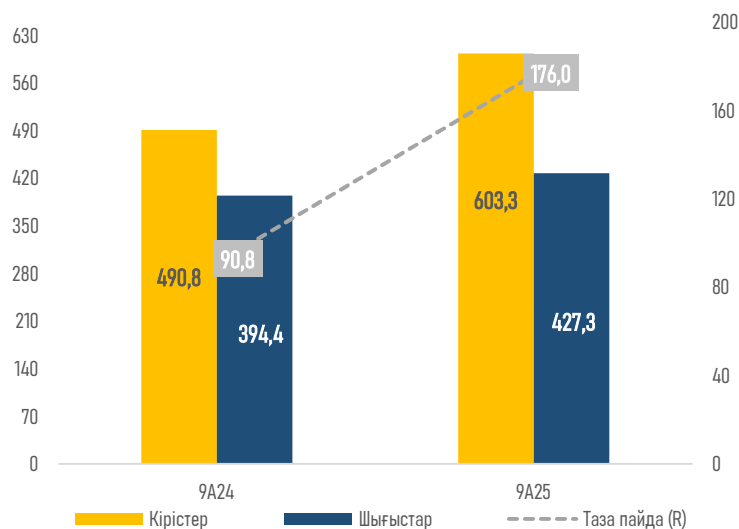


Өмірді сақтандыру нарығының кірістері мен шығыстары

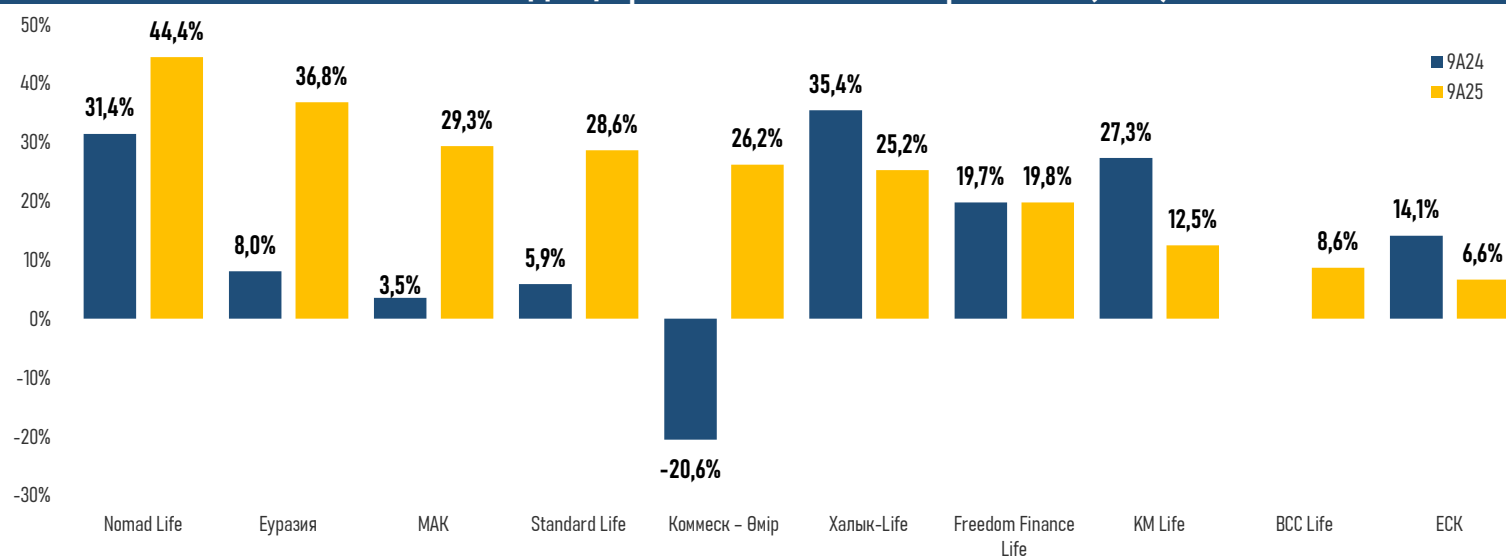
9A2025 ж. үшін кірістер мен шығыстардың құрылымы, %



Таза пайда, млрд теңге



Капиталдың орташа өлшенген кірістілігі (RoE)



4 ҚЕХС сәйкес құрылған

Кезеңнің қысқаша қорытындысы

2025 жылдың қаңтар-қыркүйек айларында экономикалық белсенділіктің үдеуі, жұмыспен қамтудың және жалақының өсуі аясында өмірді сақтандыру компанияларының негізгі өнімдеріне сұраныс артты — жеке тұлғалар тарапынан зейнетақы аннуитеттері мен өмірді сақтандыру, ал заңды тұлғалар тарапынан қызметкерлерді апаттық жағдайдан сақтандыру. Осы үш бағыт өмірді сақтандыру компанияларының жалпы сыйақылар өсімін қалыптастырды, оның ішінде зейнетақы аннуитеттері мен өмірді сақтандыруға өсуінің 96%-ы тиесілі болды. Бұл халықтың ұзақ мерзімді қаржылық құралдарға қызығушылығының артуын және сақтандыруды жеке қаржылық жоспарлаудың маңызды элементі ретінде қабылдауын көрсетеді.

Жеке тұлғалар тарапынан сұраныстың күшеюі келісімшарттар динамикасында да көрініс тапты: олардың жалпы саны 6,1%-ға өсіп, 9,8 млн-ға жетті, ал жеке клиенттердің үлесі өткен жылмен салыстырғанда 97,6%-дан 99,1%-ға артты. Бұл — клиенттік базаның кеңеюін, халықтың тартылу деңгейінің жоғарылауын және бөлшек клиенттерге бағытталған сату арналарының рөлінің күшеюін көрсетеді.

Төлемдер динамикасында да ұқсас жағдай байқалады: олардың өсуі негізінен (86%-ға) зейнетақы аннуитеттері мен өмірді сақтандыру арқылы қамтамасыз етілген, бұл портфельдің табиғи дамуын және ұзақ мерзімді міндеттемелердің өсуін көрсетеді. Сонымен қатар, төлемдердің жиналған сақтандыру сыйақыларына қатынасы төлемдердің ыңғайлы деңгейде екенін және андеррайтинг моделінің тұрақтылығын көрсетеді.

Сонымен қатар, сақтандыру және инвестициялық кірістің жоғары өсу қарқыны таза пайда мен табыстылықтың шамамен екі есе өсуіне алып келіп, сектордың қаржылық тұрақтылығын нығайтты.

Төртінші тоқсанда өмірді сақтандыру компанияларында күшті динамика сақталуы күтілуде: аннуитеттерге сұраныс және халық жалақысының өсуі мен сапаның белсенді цифрлануы аясында жинақтаушы өнімдерге сұраныс артуын жалғастырады. Ал заңды тұлғалар тарапынан қызметкерлерді апаттық жағдайдан сақтандыру жұмыспен қамтудың артуы және корпоративтік бағдарламалардың кеңеюі арқасында күшейе түседі. Бұл секторға сақтандыру нарығының негізгі драйвері мәртебесін сақтауға мүмкіндік беруі мүмкін.