

Больше, чем просто страхование

Результаты работы Группы Ренессанс
страхование (RENI) за 6 месяцев 2025 года

28 августа 2025 года

Ренессанс 
страхование



Дисклеймер

Настоящая презентация подготовлена ПАО «Группа Ренессанс Страхование» и/или его аффилированными лицами (далее – Компания) исключительно для информационных целей в связи с возможным инвестиционным предложением Компании.

Любое лицо, полностью принимает положения, изложенные в настоящем дисклеймере, и соглашается им руководствоваться.

Если прямо не указано иное, в презентации приведены исключительно прогнозные заявления, оценочные значения, которые не являются гарантией будущих показателей. В отношении того, что информация и оценка, содержащиеся в настоящей презентации, являются достоверными, точными или полными Компания не даёт каких-либо заверений и гарантий, предоставляемая Компанией информация используется потенциальными инвесторами и/или любыми лицами исключительно по своему усмотрению и на свой риск. Изложенные в настоящей презентации сведения могут быть изменены либо отозваны Компанией в любое время без какого-либо уведомления.

Компания не несет каких-либо обязательств по обновлению или актуализации сведений, содержащихся в настоящей презентации.

Компания не несет ответственности за любые убытки любого рода, понесённые вследствие использования настоящей презентации или содержащихся в ней сведений, либо иным образом в связи с настоящей презентацией, а также возможные убытки, финансовые или иные последствия, которые могут возникнуть в результате принятия любым лицом и/или потенциальным инвестором решений при использовании сведений, указанных в настоящей презентации.

Содержание настоящей презентации не является рекламой или обязательством совершить сделки.

Группа Ренессанс страхование (тикер: RENI)

В Топ 5* по размеру страхового бизнеса в России, с целью по росту в премиях на >15%** в год и дивидендной политикой, предусматривающей выплату 50% от чистой прибыли за год



* Данные ЦБ РФ за 1 кв. 25 г. **Цель по среднесрочному росту Группы в страховых премиях.

В 1П 2025 г. Группа продолжает расти в премиях и активах при высокой рентабельности капитала

+25,6%*

92,2 млрд руб.

премии за 6М 2025 г.

Ключевые драйверы – НСЖ и каско физлиц

+11,5%**

262 млрд руб.

инвестиционный портфель на 30.06.2025 г.

+11,0%**

295 млрд руб.

Активы Группы на 30.06.2025 г.

+1,0%**

54,2 млрд руб.

Капитал Группы на 30.06.2025 г.

30,3%

средняя годовая рентабельность капитала (ROATE) за 6М 2025 г. (LTM)

Стратегия
прибыльного
роста

118%

коэффициент достаточности капитала на 30.06.2025 г.

на 13 п.п. выше
регуляторного
уровня

-14,7%***

4,6 млрд руб.

чистая прибыль за 6М 2025 г.

50% от чистой
прибыли за 1П 25 г.

4,1 руб. на акцию

рекомендация менеджмента по дивидендам (50% от чистой прибыли 1П 25 г.)

* г/г; **с начала 2025 года; ***С 1 января 2025 года страховые компании РФ должны отчитываться по новому стандарту МСФО 17. Переход на МСФО 17 оказывает значительное влияние на ряд финансовых показателей, включая чистую прибыль. Переход предполагает пересчет показателей за прошлые периоды в соответствии с новым стандартом. В результате, чистая прибыль Группы за 1П 2024 года, в соответствии со стандартом МСФО 4 составляла 3,9 млрд рублей, а в соответствии с новым стандартом МСФО 17 этот показатель равен 5,4 млрд рублей, что технически приводит к снижению показателя г/г на 15%. На показателе чистой прибыли Группы за 1П 2025 года сказалась отрицательная валютная переоценка в размере 5,5 млрд рублей, которая может показать обратный положительный эффект в течение 2025 года или позднее. Валютная переоценка в размере 5,5 млрд рублей состоит из переоценки стоимости валютных активов Группы в размере 1,2 млрд рублей, а также из переоценки клиентских квазивалютных портфелей накопительного и инвестиционного страхования. Стоит отметить, что негативный эффект от переоценки клиентских квазивалютных портфелей нивелируется зеркальным уменьшением суммы связанных с ними резервов. Таким образом, чистый негативный эффект от валютной переоценки в отчетности Группы за 1П 2025 года может быть оценен в 1,2 млрд рублей.

Драйверы роста Группы в 1П 2025 года - накопительное страхование жизни и каско физлиц

Связка сегментов Life и Non-life дает Группе высокую продуктовую диверсификацию и позволяет уверенно проходить периоды как высокой, так и низкой ключевой ставки

RENI, продукты, млрд руб.	6М 25 г.	6М 24 г.	Динамика, %
Сегмент non-life	34,2	34,5	-1,0%
Авто ¹	21,5	21,4	+0,7%
ДМС	5,5	5,7	-2,9%
Прочие виды страхования	7,2	7,5	-4,2%
Сегмент life	58,0	38,9	+49,1%
НСЖ ²	52,7	26,4	+99,5%
ИСЖ ³	2,0	5,3	-61,9%
Кредитное и рисковое страхование	3,3	7,2	-54,6%
ИТОГО:	92,2	73,4	+25,6%

7,7 млрд руб.
Продажи Каско ФЛ
в 1П 25 г.
+13% г/г

¹ Сегмент «авто» включает услуги и продукты для физ. и юр. лиц, вкл. корпоративные автопарки, такси и каршеринг.

² НСЖ – Программы Накопительного страхования жизни с гарантированным доходом и защитой рисков жизни и здоровья. Подробнее: <https://www.renlife.ru/personal/generate/>

³ ИСЖ - Программы инвестиционного страхования жизни с защитой капитала и участием клиента в инвестиционном доходе. Подробнее: <https://www.renlife.ru/personal/invest/>

«Страхование иное, чем страхование жизни» (Non-Life)



Ключевые моменты*:

1. Премии сегмента Non-life Группы составили 34,2 млрд рублей - на 1,0% меньше г/г.
2. Сборы по автострахованию увеличились на 0,7% г/г до 21,5 млрд рублей. Несмотря на падение продаж новых авто в РФ в 1П 2025 года на 26% г/г, продажи полисов каско физлиц у Группы выросли на 13% г/г.
3. Сильной стороной Группы является глубокая экспертиза в работе с экосистемами. В 1П 2025 года продажи Группы экосистемам достигли 1,4 млрд рублей с ростом на 46% г/г.
4. В моменте наша цель – удержать положительный финансовый результат в сегменте Non-life. Для этого мы селективно выбираем тендеры с положительной рентабельностью, сознательно иногда сдерживая рост бизнеса, отдавая приоритет стратегии прибыльного роста.



«Страхование жизни и накопительное» (Life)

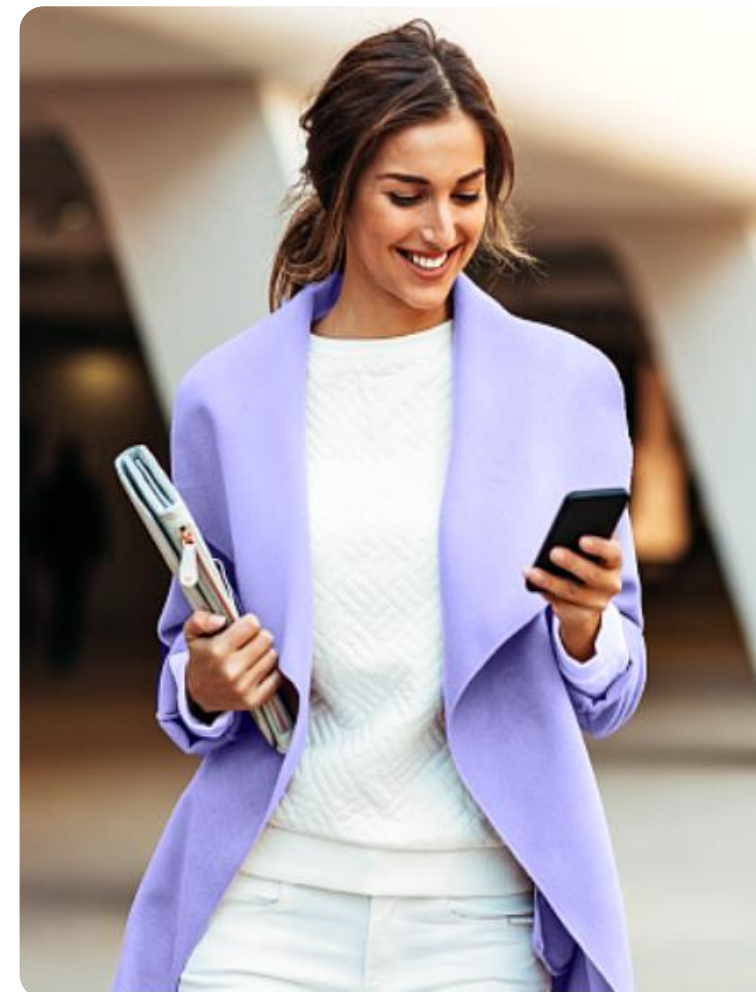
58,0 млрд руб.
всего премии за 6М 25 г.

+49,1%* 



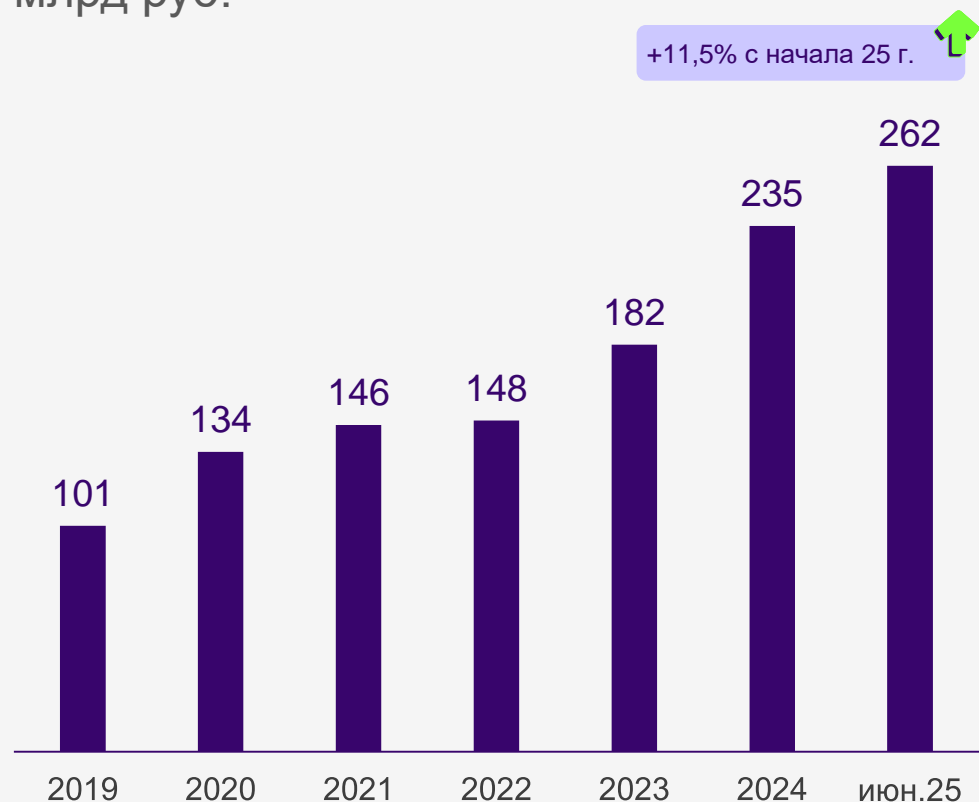
Ключевые моменты:

1. Премии в сегменте Life выросли на 49,1% до 58,0 млрд руб.
2. Ключевой драйвер – накопительное страхование жизни (НСЖ). Премии по НСЖ выросли на 99,5% г/г до 52,7 млрд руб.
3. С момента запуска в конце 2024 года НПФ «Ренессанс Накопления» привлек более 1,1 млрд рублей активов.
4. В 2024 году в России произошел «тектонический сдвиг» для рынка Life страхования с введением прогрессивной шкалы НДФЛ. Скоро страхование жизни станет более привычным для россиян. Выгодно это и для государства, ведь договора страхования жизни дают длинные деньги для развития экономики.



Инвестиционный портфель Группы с начала 2025 г. вырос на 11,5%, или 27,1 млрд руб., до 262 млрд руб.

Объем инвестиционных активов Группы
млрд руб.



Структура портфеля Группы на 30.06.2025 г.
млрд руб.



Портфель на 31 марта 2025 г.: корп. облигации (39%), гос. облигации (25%), акции (7%), депозиты и ден. средства (20%), прочее (9%).

Успехи Группы в инновациях (InsurTech)

ИИ и виртуальные ассистенты

Внедрили ИИ в ДМС: 19 диагнозов могут быть обработаны автономно без привлечения врача. Скорость согласования снижена до 5 минут. ИИ обрабатывает 16% запросов от общего потока. В мобильном приложении ИИ-бот закрывает 85% типовых запросов без участия операторов.

Персонализация страхования

Система скоринга Группы оценивает клиента автострахования по более, чем 80 параметрам, что позволяет предлагать индивидуальные тарифы.

Полностью цифровой клиентский путь

Заявка, продажа полиса и урегулирование онлайн

Онлайн агент

Расширение бизнеса без открытия офисов:
За 6М 2025 г. количество наших онлайн агентов выросло на 12% с начала года до 3 966 человек..

Цифровое партнёрство

Продвинутая система партнёрской интеграции на основе Open API. За 6М 2025 г. число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 1 300 компаний.

Medtech проекты

С начала 2025 года маркетплейс медицинских услуг budu.ru привлек более 400 тыс. уникальных посетителей. Основным драйвером масштабирования стала органическая аудитория. Число пользователей «Просебя» достигло 283 тыс. человек.

Продажи экосистемным партнерам

В 1 полугодии 2025 г. продажи Группы экосистемам достигли 1,4 млрд руб. с ростом на 46% г/г.

~17% продуктов в сегменте Non-life продаётся онлайн*

~20% продуктов в сегменте Life продаётся через собственные каналы*

Стратегия Группы: комплексно решать задачи клиентов в 3-х ключевых сегментах через страховые и комплиментарные услуги

Наша стратегия развития

Мобильность

Комплексное сопровождение клиентов в сфере управления ТС



наш бизнес сегодня

Автострахование: премии за 1П 2025 г.: 21,5 млрд руб.

ОСАГО

Первые в России запустили короткое ОСАГО для таксистов. Запустили уникальную подписку на ОСАГО и каско.

Каско

- Входим в топ-7 автостраховщиков.
- Ведём видеоподкаст «Анатомия Авто» о рынке авто.
- Запустили B2B-аукцион по продаже авто для юрлиц.



наши компетенции и проекты

- Экспертиза на авторынке и в новых автомобилях
- Лучшие цены по СТО
- Работа с каршерингом, кикшерингом и лизингом
- Медиапроект «Анатомия авто»
- B2B автоаукцион Fleet2Click

Здоровье

Создание обширной экосистемы в области здоровья и well-being



ДМС: премии за 1П 2025 г.: 5,5 млрд руб.

Комплексные решения для корпоративных клиентов, мобильное приложение «Ренессанс здоровье» для физлиц

budu

просебя



- Свои врачи
- Лучшие цены от клиник
- BUDU
- Просебя
- Платформа «HR 360»

Благосостояние

Финансовые услуги для разных жизненных ситуаций



Life сегмент: премии за 1П 2025 г.: 58,0 млрд руб.

Ренессанс
жизнь

Спутник
Управление активами

Ренессанс
накопления



- Растущий портфель продуктов с разной срочностью и доходностью.
- Своя УК. Опытная уникальная экспертиза.
- Свой НПФ «Ренессанс накопления»

Проникновение страховых услуг в России к ВВП страны увеличилось до 1,9% по итогам 2024 года



трлн руб., данные ЦБ РФ, оценка ВСС, Эксперт РА

■ Страхование иное, чем страхование жизни

■ Страхование жизни

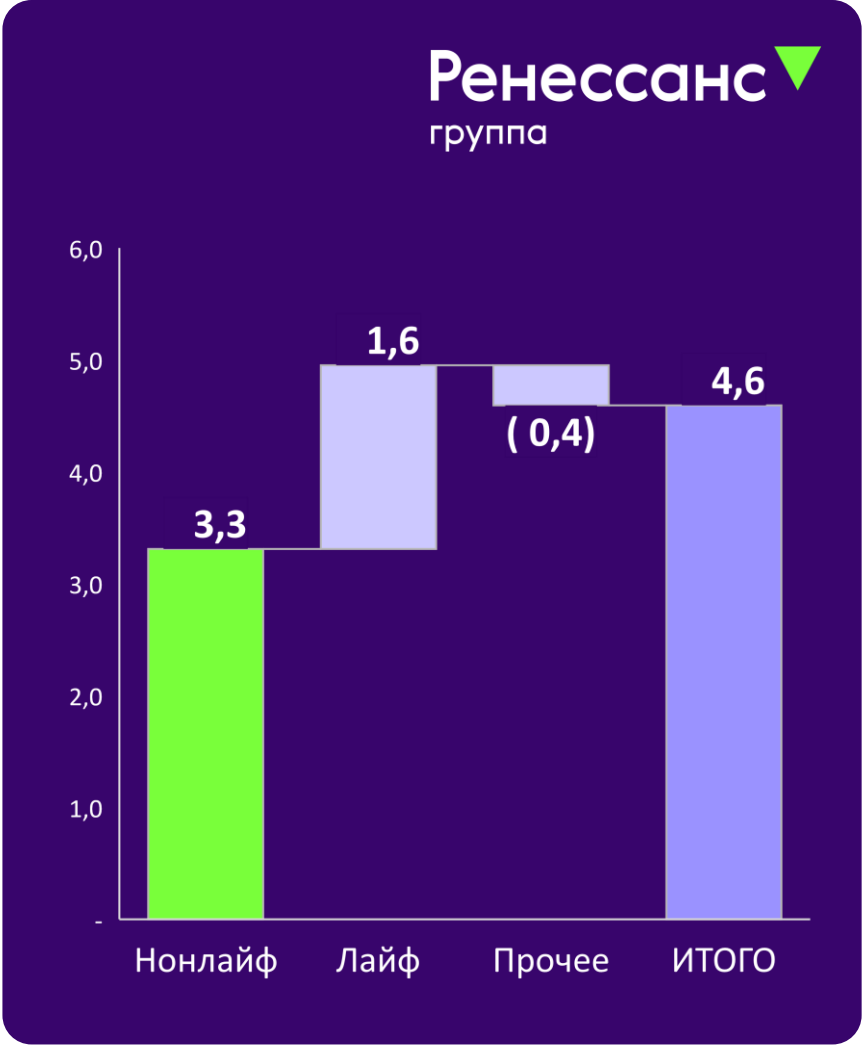
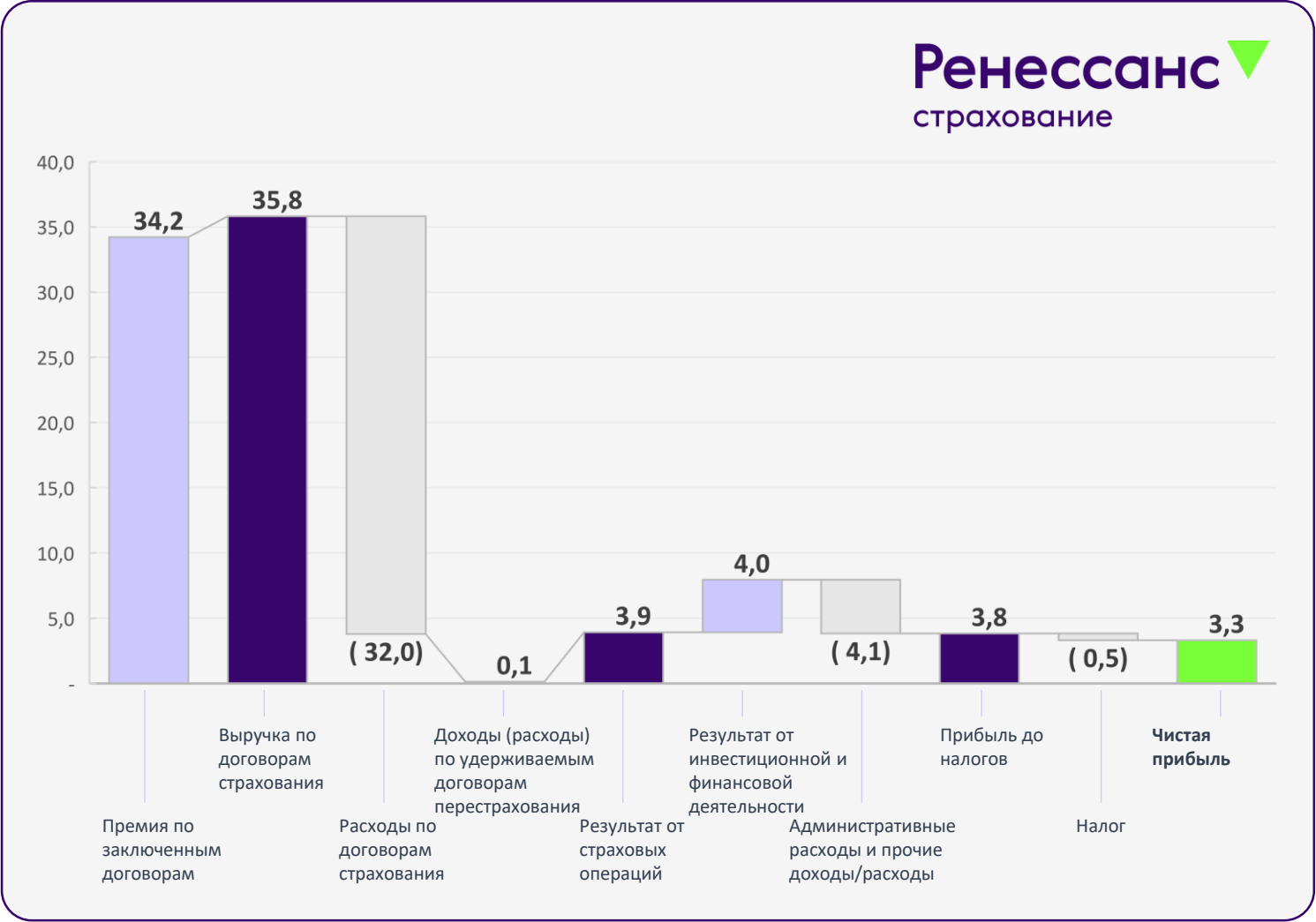
Потенциал роста:

Российский страховой рынок сейчас составляет ~1,9% от ВВП России против 7% в среднем в мире. Динамика положительная – еще в 2023 году показатель достигал 1,5% от ВВП России.

«Тектонический сдвиг» на рынке Life страхования в 2024 году после введения прогрессивного НДФЛ. Скоро страхование жизни станет более привычным для россиян. Выгодно это и для государства, ведь договора страхования жизни дают длинные деньги для развития экономики.

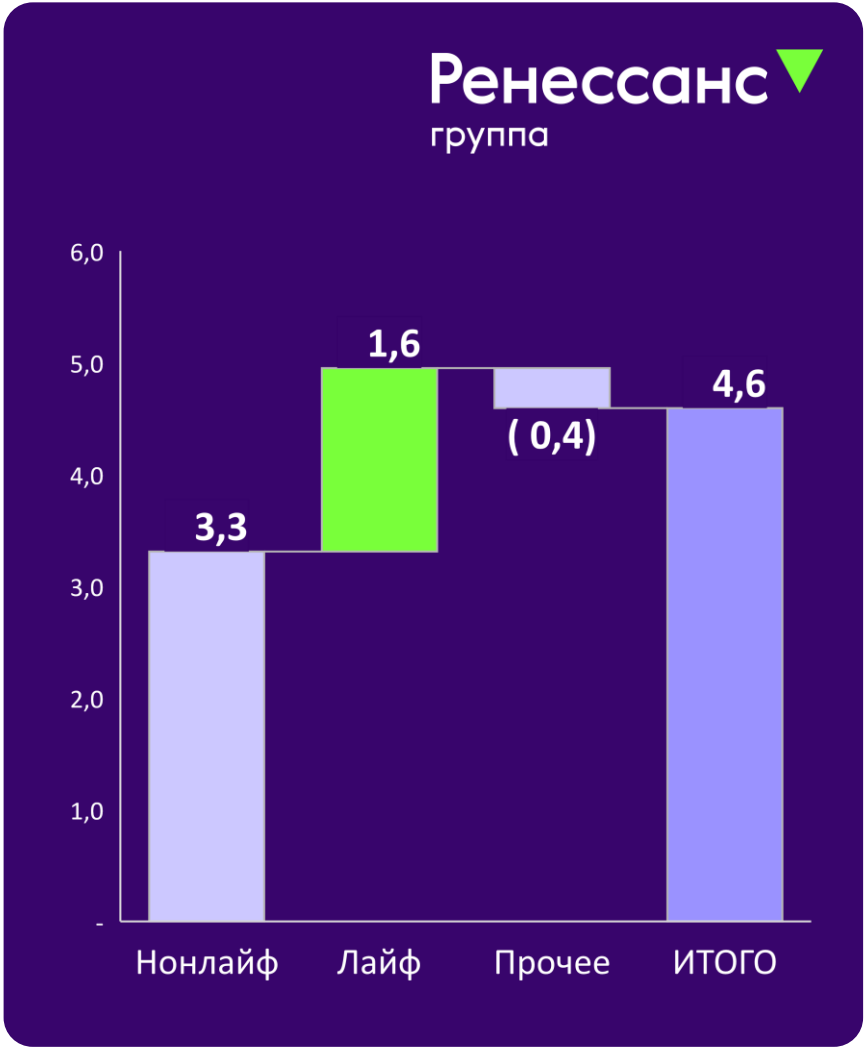
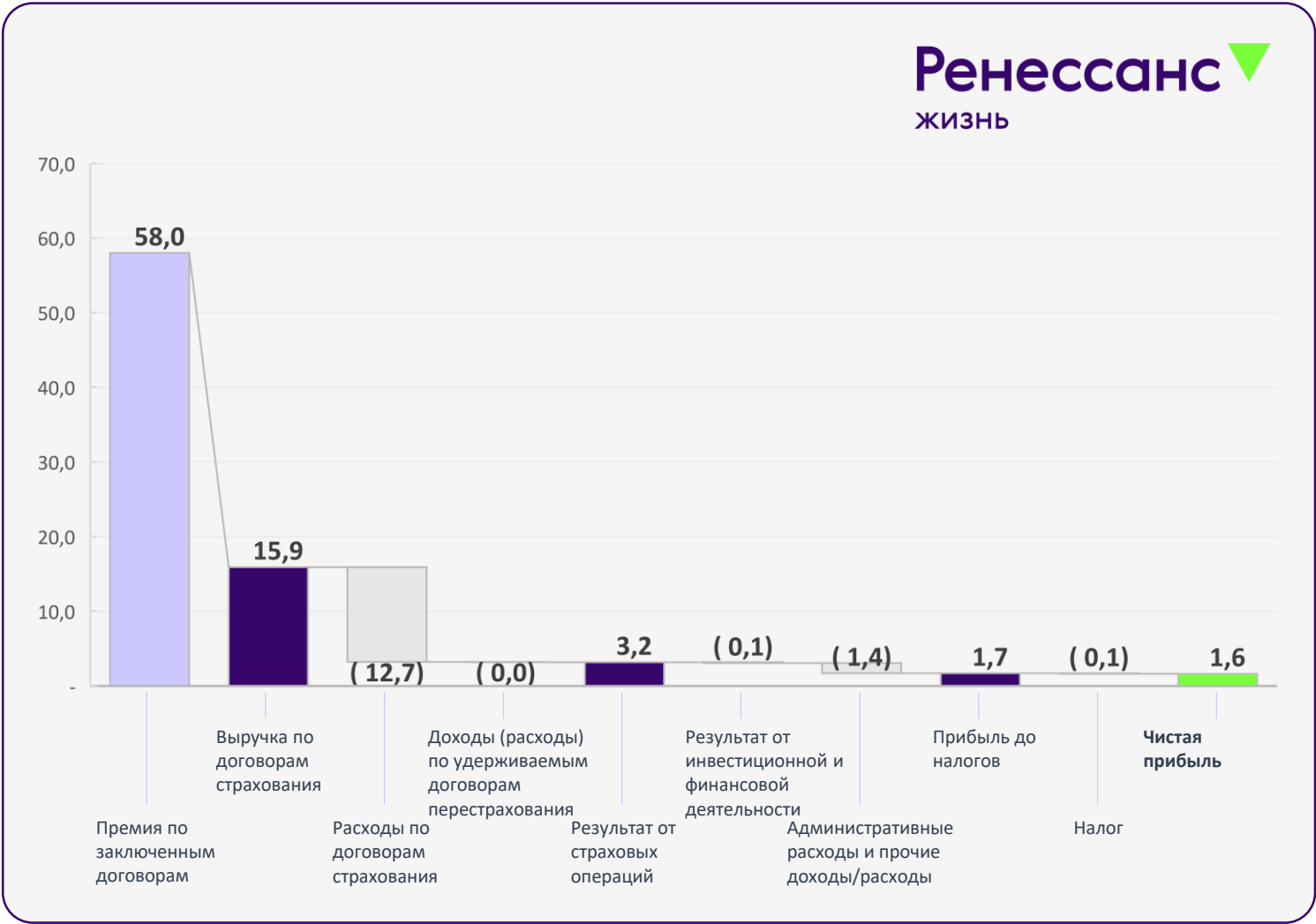
Структура чистой прибыли сегмента Non-life за 1П 2025 г.

млрд рублей



Структура чистой прибыли сегмента Life за 1П 2025 г.

млрд рублей



История дивидендных выплат Группы

Группа стремится направлять 50% от чистой прибыли за год, дважды в год



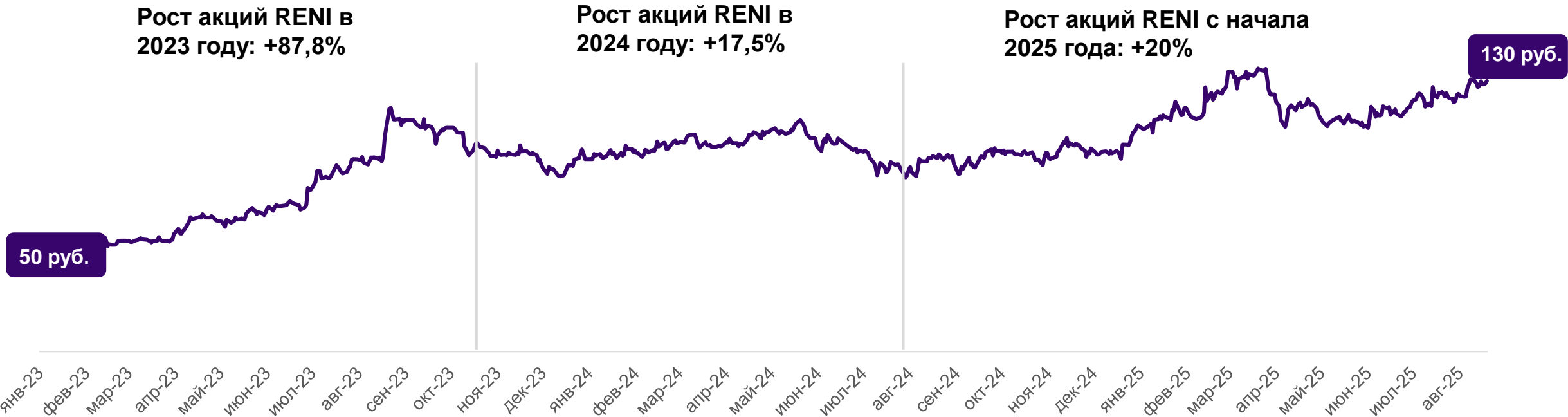
С 2023 года RENI выплатила акционерам 11,1 млрд руб. дивидендов

Период	Акции в обращении, шт.	Дата списка лиц, имеющих право на дивиденды	Дивиденды на акцию, руб.	Общий размер дивидендов, млрд руб.	Дивидендная доходность*, %
Дивиденды по итогам 6 мес. 2023 г.	556 952 780	10.10.2023	7,7	4,3	7,7%
Дивиденды по итогам 2023 г.	556 952 780	05.07.2024	2,3	1,3	2,4%
Дивиденды по итогам 9 мес. 2024 г.	556 952 780	20.12.2024	3,6	2,0	3,6%
Дивиденды по итогам 12 мес. 2024 г.	556 952 780	15.07.2025	6,4	3,56	5,5%

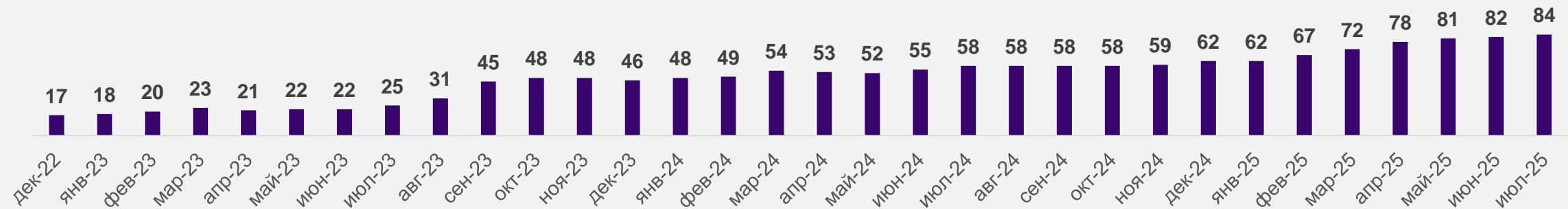
*Дивидендная доходность на дату списка лиц, имеющих право на дивиденды.

Акция RENI выросла в 2,4 раза с начала 2023 года

Динамика акций RENI на Московской бирже



Рост количества акционеров RENI, тыс. человек (данные Московской биржи)



Новые бизнесы

Ренессанс 
страхование



Платформа «HR 360»

Эксклюзивно



✔ Больше, чем ДМС

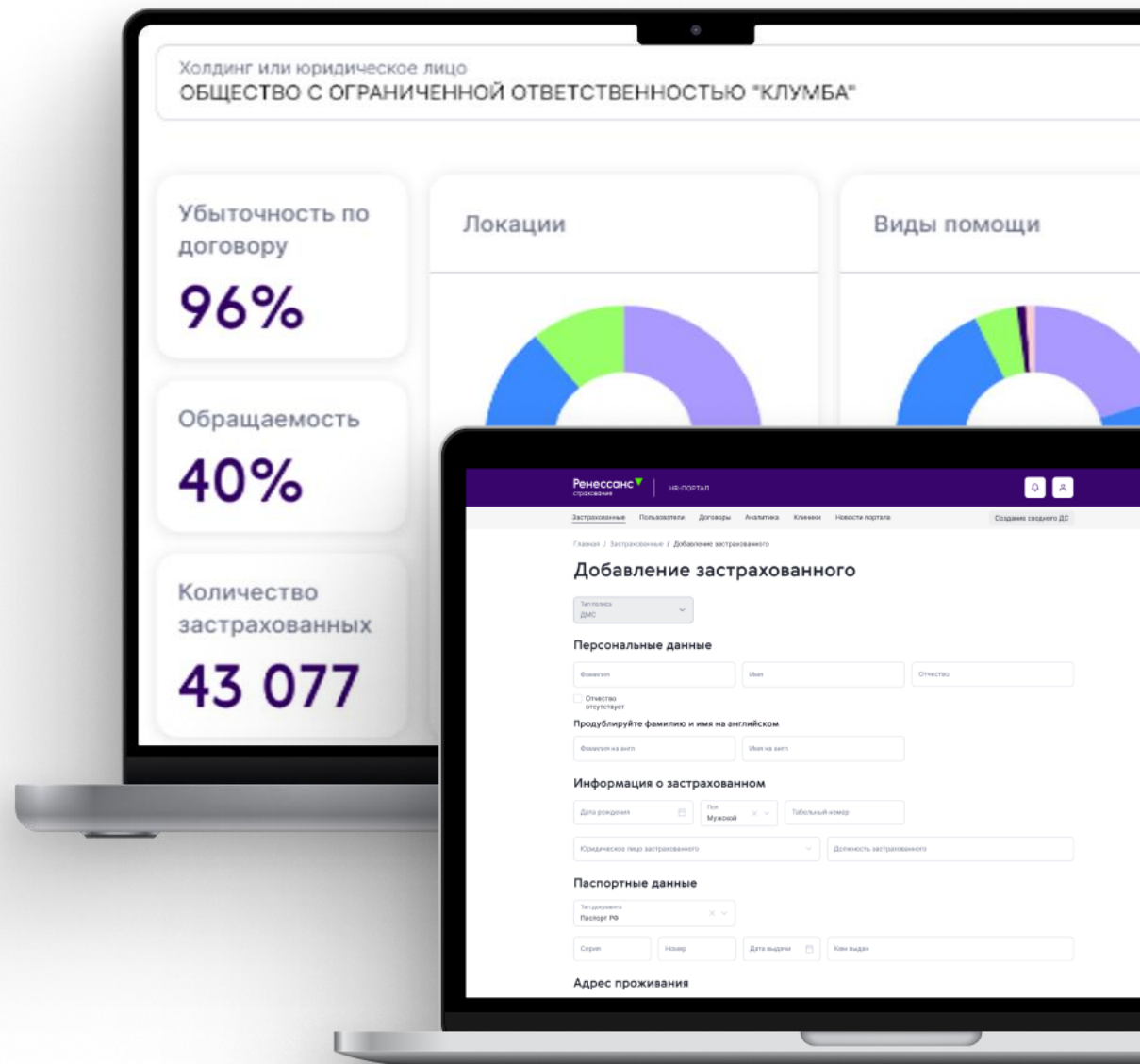
Платформа выходит за рамки традиционного ДМС, предлагая комплексный подход к заботе о здоровье и благополучии сотрудников. Предлагает сервисы превентивной медицины, поддержку ментального здоровья, программы восстановления и лайфстайл-сервисы.

✔ «Единое окно» для HR-специалиста

HR-специалисты получают автоматизированный инструмент, освобождающий их от рутинных процессов и предоставляющий готовый набор инструментов для заботы о сотрудниках без необходимости поиска и интеграции внешних сервисов. Платформа работает по принципу "одного окна" — всё собрано, готово к подключению и использованию.

✔ Медицинская аналитика онлайн

Аналитическая панель, которая позволяет видеть общие тренды по здоровью сотрудников и принимать эффективные решения. Данные по обращаемости доступны в разрезе локаций, диагнозов, клиник.

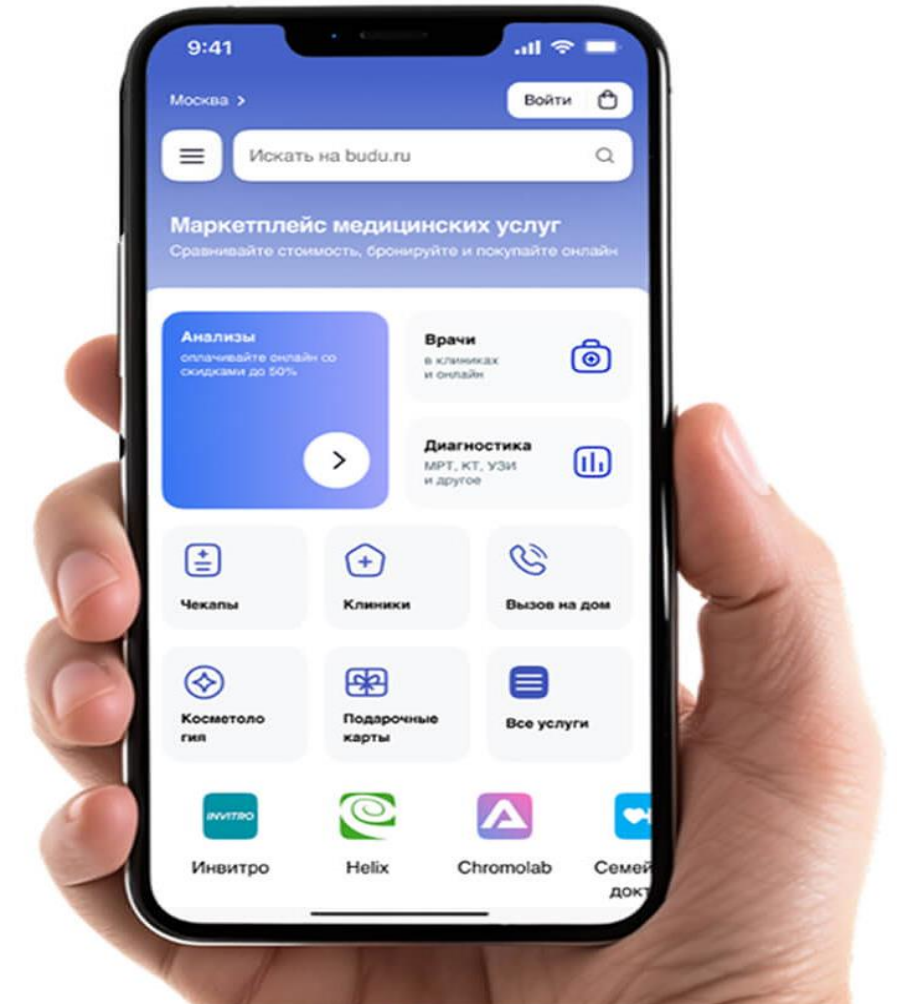


Маркетплейс медицинских услуг BUDU: ежемесячный рост продаж в 30%

Маркетплейс медицинских услуг budu.ru, онлайн-сервис сравнения стоимости, бронирования и покупки в пару кликов.

- С начала 2025 года BUDU привлек **более 400 тыс. посетителей**.
- Основным драйвером масштабирования стала органическая аудитория - уровень удовлетворенности пользователей **NPS превышает 80%**, а реферальная программа обеспечивают стабильный приток новых клиентов без значительных затрат на маркетинг.
- Среднемесячный **рост продаж** составляет **30%**.
- В фокусе дальнейшего развития – **географическая экспансия, расширение линейки услуг, а также повышение качества клиентского опыта** на основе регулярной обратной связи.

буду

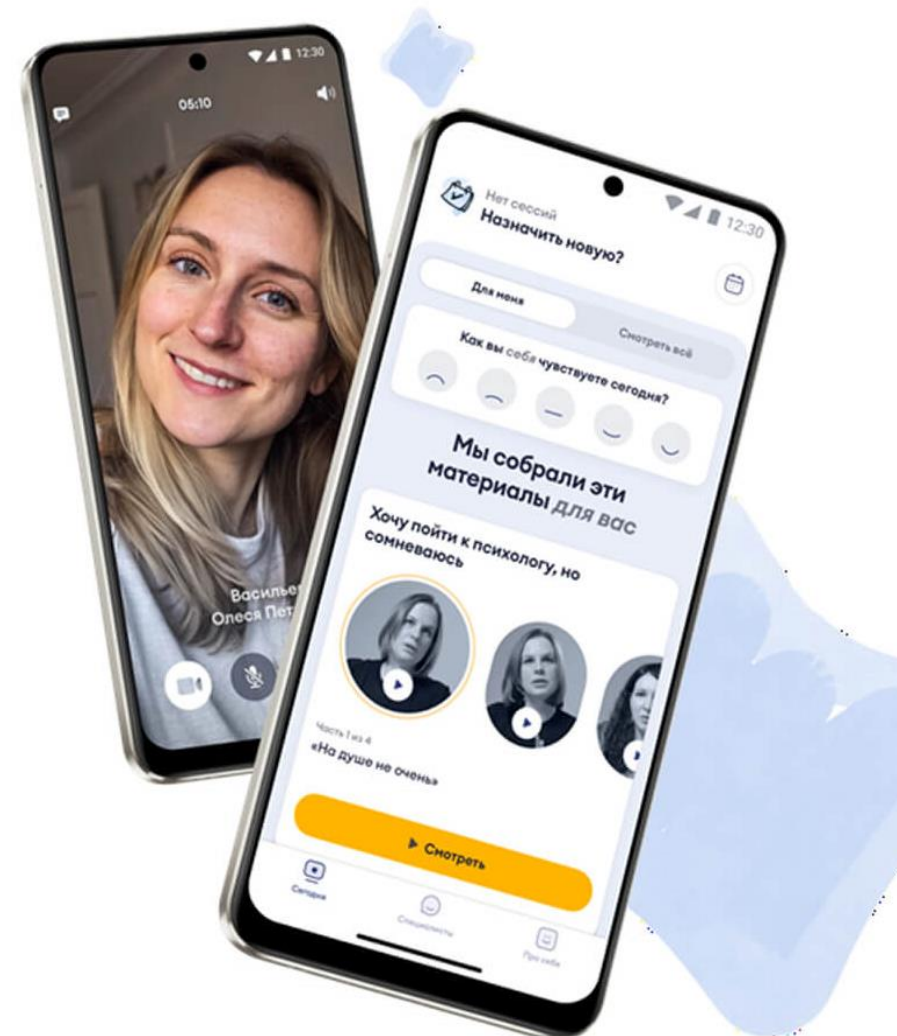


Сервис для развития команд и улучшения ментального благополучия «Просебя»

просебя

Сервис для развития команд и улучшения ментального благополучия «Просебя».

- За 1 полугодие 2025 года число подключенных к сервису **пользователей «Просебя»** составило **283 тыс. человек**.
- Количество **онлайн-сессий** за этот период **превысило 8 тысяч, что в 4 раза больше г/г**.
- Сервис «Просебя» устойчиво наращивает свой портфель корпоративных клиентов, так как **обладает рядом преимуществ перед конкурентами**: основательная научная база, уникальный контент, созданный с профессиональными психологами, широкая индустриальная статистика в сфере ментального здоровья, а также удобная платформа для работы с данными.
- **Миссия проекта** заключается в формировании у общества современного и прогрессивного взгляда, что забота о ментальном здоровье – естественная привычка человека.



В2В-автоаукцион Fleet2Click

Fleet2Click ▼
проект Ренессанс



База автомобилей

Продано более 300 автомобилей с момента запуска аукциона



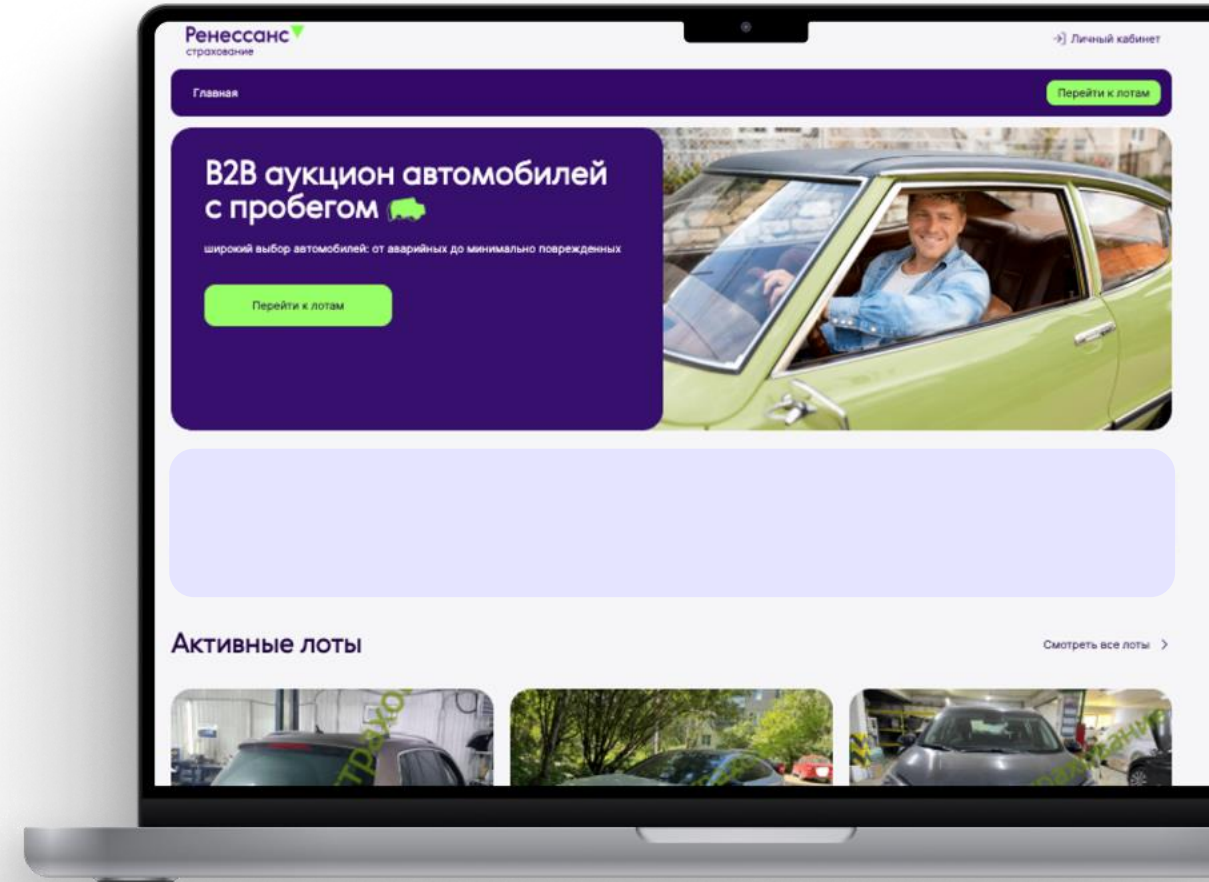
Клиентская база

Более 600 пользователей ЮЛ и ИП платформы по всей России.



Широкий выбор

Легковые, грузовые, спецтехника.



Медиапроект «Анатомия авто»

- Год назад Группа запустила медиапроект «Анатомия авто» с участием известных блогеров. **Автошоу отличается от аналогов** тем, что говорит о владении автомобилем как о системе, то есть детально рассматривает процесс покупки, ремонта, страхования и эксплуатации. Проект стремится «вырастить» из автовладельца эксперта в сфере авто.
- Выпуски программы можно увидеть на всех ключевых платформах**, включая Rutube и VK. К настоящему моменту вышло более 10 эпизодов, а аудитория зрителей превышает несколько десятков миллионов человек.
- Автошоу уже помогло Группе** собрать вокруг себя крупное сообщество владельцев китайских авто, заметно повысить узнаваемость бренда компании, а также **увеличить в нашем портфеле автострахования количество клиентов, владеющих китайскими авто.**



Анатомия Авто

@анатомия_авто · 14,5 тыс. подписчиков · 188 видео

Это канал «Анатомия Авто». Здесь мы говорим про изменения автомобильного рынка...ещё

Подписаться

Главная Видео Shorts Плейлисты Записи 🔍

Новые

Популярные

Старые



ЭЛЕКТРОМОБИЛИ ПРОТИВ ПРИРОДЫ: РЕАЛЬНЫЙ СТРЕСС-...

421 тыс. просмотров · 10 часов назад



СУЩЕСТВУЕТ ли ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК КИТАЙСКИХ АВТО?...

271 тыс. просмотров



ПОДДЕРЖАННЫЕ АВТОМОБИЛИ В 2025: ЧТО ВЫБРАТЬ ЗА 2, 3 и 4...

165 тыс. просмотров · 1 час назад



РЫНОК АВТО В КИТАЕ: ШОК-ЦЕНЫ И КАК ВСЁ УСТРОЕНО

88 тыс. просмотров · 2 часа назад

Контакты для инвесторов

ir@renins.com

Telegram-канал: [Reni_channel](#)

Ренессанс 
страхование

