

Группа Ренессанс страхование увеличила объём страховых премий на 25,6% г/г в 1 полугодии 2025 года

28 августа 2025 года

ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (МОЕХ: RENI, далее – Группа Ренессанс страхование, Группа, Компания), один из ведущих цифровых игроков на страховом рынке России, сообщает, что в 1 полугодии 2025 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 25,6% г/г и достигла 92,2 млрд рублей благодаря увеличению продаж продуктов накопительного страхования жизни на 99,5% г/г, а также росту продаж каско физлицам на 13% г/г. Чистая прибыль Группы за 1 полугодие 2025 года составила 4,6 млрд рублей¹.

Если не указано иное, то все показатели даны за 6 месяцев 2025 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 6 месяцами 2024 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

- Суммарные премии Группы выросли на 25,6% г/г до 92,2 млрд рублей. Ключевым драйвером роста стали продажи продуктов накопительного страхования жизни. Так, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 99,5% г/г, до 52,7 млрд рублей.
- Премии от продуктов автострахования выросли на 0,7% г/г, до 21,5 млрд рублей. При этом, продажи каско физлицам увеличились на 13% г/г.
- Инвестиционный портфель на 30 июня 2025 года достиг 261,8 млрд рублей, увеличившись на 11,5%, или 27,1 млрд рублей, с начала 2025 года. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (40%), государственные и муниципальные облигации (24%), акции (5%), депозиты и денежные средства (25%), прочее (6%).
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по результатам 1 полугодия 2025 года 30,3%, что подтверждает высокое качество наших активов и приверженность стратегии прибыльного роста.

¹ С 1 января 2025 года страховые компании РФ должны отчитываться по новому стандарту учета операций по договорам страхования МСФО 17 «Договоры страхования», который заменил стандарт МСФО 4, действовавший на территории РФ до 31 декабря 2024. Переход на МСФО 17 оказывает значительное влияние на ряд финансовых показателей, включая чистую прибыль, и вводит, например, такое понятие как «страховая выручка». Кроме того, переход предполагает пересчет показателей за прошлые периоды в соответствии с новым стандартом. В результате, чистая прибыль Группы за 1 полугодие 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 1 полугодие 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 1 полугодие 2025 года может быть оценен в 1,2 млрд рублей.

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30 июня 2025 года превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 118%. Группа ожидает роста своего показателя достаточности капитала в будущем, сохраняя внутреннюю цель по этому параметру на уровне примерно 130%.
- Активы Группы на 30 июня 2025 года составили 295,2 млрд рублей, с ростом на 11,0% с начала года.
- Капитал Группы на 30 июня 2025 года достиг 54,2 млрд рублей, прибавив 1,0% с начала года.

ДИВИДЕНДЫ

- Менеджмент рекомендует Совету директоров рассмотреть вопрос о выплате дивидендов в размере 4,1 рубля на акцию, или 2,3 млрд рублей в абсолютном значении. Сумма соответствует примерно 50% от чистой прибыли Группы за 1 полугодие 2025 года.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 6 месяцев 2025 года:

«Страховая индустрия максимально интегрирована в экономику страны. Замедление экономического роста и потребительской активности не может не сказываться на показателях страховых компаний. Однако, бизнес-модели у игроков разные, поэтому и текущую ситуацию страховые компании проходят по-разному.

Рынок Non-life страхования продолжает замедляться. Однако, рынок Life страхования чувствует себя хорошо. Бизнес-модель Группы Ренессанс страхование качественно сбалансирована через крупные сегменты Life и Non-life, которые в некоторые периоды времени ведут себя контрциклически. В результате, на сложном рынке, общие продажи Группы в 1 полугодии 2025 года выросли почти 26% г/г. Это наглядно показывает преимущества нашей диверсификации.

Приоритет этого года для Группы - контроль над операционными затратами. Вместе с тем, мы продолжаем ключевые проекты. После успешного внедрения ИИ в ДМС в 2024 году, в этом году мы продолжим создавать «вторых пилотов» на базе ИИ в других областях, запускать продукты по подписке, развивать проекты, связанные с нестраховыми доходами – Budu, «Просебя», Fleet2Click, «Анатомия авто».

Важными событиями после отчетного периода стали запуск инновационной платформы «HR 360» и нового для нас продукта – подписки на ОСАГО и каско. Среди других успехов отмечу, что с момента создания осенью прошлого года НПФ «Ренессанс накопления» привлек уже более 1,1 млрд рублей активов.

Несмотря на временный спад в сегменте Non-life, я ожидаю, что инвестиционный портфель Группы покажет хорошие результаты в ближайшие кварталы, с оговоркой, что распределение положительного эффекта по периодам будет во многом зависеть от динамики ключевой ставки Банк России. Финансовое положение Группы остается сильным, поэтому мы рекомендуем Совету директоров рассмотреть вопрос о выплате дивидендов в рамках нашей политики».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	6 мес. 25 г.	6 мес. 24 г.	Динамика, %
Сегмент non-life	34,2	34,5	-1,0%
Авто*	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**	52,7	26,4	+99,5%
ИСЖ***	2,0	5,3	-61,9%
Кредитное и рисковое страхование	3,3	7,2	-54,6%
ИТОГО:	92,2	73,4	+25,6%

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

**НСЖ - Накопительное страхование жизни.

***ИСЖ - Программы инвестиционного страхования жизни.

Инновационное развитие Группы (InsurTech)

- Географическое расширение бизнеса без открытия офисов: в 1 полугодии 2025 года количество наших онлайн-агентов выросло с начала 2025 года на 12% г/г до 3 966 человек.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы: в 1 полугодии 2025 года число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 1 300 компаний, что на 20% выше г/г.
- Сильной стороной Группы является глубокая экспертиза в работе с российскими экосистемами². Нас ценят за скорость и профессионализм в разработке уникальных продуктов под задачи партнера. Интеграция в периметр экосистем позволяет нам расти вместе с ними. Среди новых коопераций отметим запуск медицинского сервиса для курьеров «Самоката». В 1 полугодии 2025 года продажи Группы экосистемам достигли 1,4 млрд рублей с ростом на 46% г/г.
- Доля цифровых каналов продаж (digital) в сегменте Non-life в общих каналах продаж достигла 16,7%. Доля digital канала продаж в сегменте Life варьируется в зависимости от состава продаваемых в конкретном периоде продуктов и составила в 1 полугодии 2025 года 7,3%. Доля собственных каналов продаж сегмента Life достигла 20% в общих продажах.

² Экосистемы - это бесшовная цифровая среда, в которой представлены собственные и партнерские сервисы. Сервисы экосистемы работают в разных сегментах рынка: e-commerce, foodtech, DIY, proptech, e-health, fintech и другие. К экосистемам можно отнести таких игроков рынка, как Яндекс, МТС, Авито, WB, Ozon, VK и др.

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

В 1 полугодии 2025 года премии сегмента Non-life составили 34,2 млрд рублей, что на 1,0% ниже, чем за аналогичный период год назад. Как и в 1 квартале 2025 года, из-за замедления экономического роста в стране мы наблюдаем снижение продаж в ипотечном страховании, грузах и авто юрлиц. Учитывая отложенный спрос на авто и недвижимость у физлиц, мы в будущем ждем роста продаж в сегменте Non-life по мере снижения ключевой ставки. Однако, 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. Для поддержания роста мы продолжаем внедрение и масштабирование технологических инноваций, расширение сотрудничества с экосистемами, а также делаем упор на кросс-продажах, предлагая дополнительные страховые и нестраховые продукты и услуги нашим клиентам.

Автострахование

Сегмент автострахования является одним из крупнейших для Группы. За 6 месяцев 2025 года премии от автострахования увеличились на 0,7% г/г и достигли 21,5 млрд рублей. В рамках этой продуктовой категории Группа работает с корпоративными клиентами, физлицами, лизинговыми компаниям, с парками каршеринга и такси. Это дает широкую диверсификацию и сглаживает эффект общего спада на авторынке.

Несмотря на падение продаж новых легковых авто в России в 1 полугодии 2025 года на 26% г/г, наши продажи полисов каско растут. В 1 полугодии 2025 года общая сумма брутто подписанных страховых премий по каско физлиц выросла на 13% г/г.

Продажи коротких полисов ОСАГО в сегменте такси также демонстрируют положительную динамику. С запуска этого продукта в России в 2024 году по конец июня 2025 года оформлено 2,73 млн таких договоров. Дальнейшему росту рынка ОСАГО будет способствовать с 1 января 2026 года усиление контроля за наличием полиса через дорожные камеры. По оценкам, проникновение ОСАГО в России пока достигает 85-90%.

Группа в долгосрочной перспективе видит себя крупным игроком в сегменте «Мобильность», поэтому постоянно наращивает свой портфель продуктов. В конце июля 2025 года Группа запустила новый для себя продукт – подписку на ОСАГО и каско. Ключевые преимущества: доступный платеж, автоматическое продление полиса, возможность приостановки в любой момент через личный кабинет или мобильное приложение.

Прочие виды страхования

В 1 полугодии 2025 года премии от прочих видов страхования достигли 7,2 млрд рублей, снизившись на 4,2% г/г, из-за снижения продаж в ипотечном страховании, грузах и авто юрлиц. Эксперты отмечают отложенный спрос на недвижимость у физлиц и возможность разворота на рынке в случае дальнейшего снижения ставки Банка России.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

За 6 месяцев 2025 года премии Группы по ДМС снизились на 2,9% г/г и достигли 5,5 млрд руб. В условиях агрессивной ценовой политики конкурентов мы селективно выбираем тендеры с положительной рентабельностью, сознательно иногда сдерживая рост бизнеса, отдавая приоритет стратегии прибыльного роста. При этом, долгосрочные драйверы роста для рынка ДМС не меняются - борьба за кадры и медицинская инфляция будут способствовать увеличению премий.

Стратегической задачей Группы в сегменте «Здоровье» продолжает оставаться цифровизация клиентского опыта, а также развитие не только в рамках страхования, но и предоставление комплементарных услуг. В начале августа Группа представила инновационную платформу

«HR 360», которая объединяет ДМС и сервисы для заботы о сотрудниках в едином интерфейсе. «HR 360» включает модули по поддержке ментального здоровья, программы борьбы с выгоранием, сервисы по питанию и здоровому образу жизни, инструменты превентивной медицины и главное - предоставляет персонализированные рекомендации на основе анализа данных. Платформа освобождает HR-специалистов от части рутинных процессов и предоставляет готовый набор инструментов.

Стоит отметить и рост числа пользователей физлиц нашего мобильного приложения «Ренессанс здоровье». В 1 полугодии 2025 года число зарегистрированных пользователей достигло 658 тыс. человек, что на 26% больше г/г.

Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

В 1 полугодии 2025 года общие премии сегмента Life показали рост на 49,1% г/г. При этом, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 99,5% г/г.

Существенный вклад в рост продаж внес «партнерский канал», продемонстрировавший рост на 69,0% г/г. При этом, компания продолжает успешно реализовывать стратегию развития и собственных каналов продаж (СКП). Продажи НСЖ через СКП выросли на 61,6% г/г, а доля СКП сегмента Life достигла 20% в общих продажах.

С момента запуска в конце 2024 года НПФ «Ренессанс Накопления» привлек более 1,1 млрд рублей активов. В марте 2025 года «Ренессанс Жизнь» стала первой российской страховой компаний, продавшей полис долевого страхования жизни (ДСЖ).

У нас есть продукты как на период высокой, так и низкой ключевой ставки Банка России. В моменте клиентам более интересны продукты НСЖ с гарантированной доходностью. По мере снижения ставки они будут переключаться на продукты с негарантированным доходом. В этой связи, мы не ждем заметного негативного влияния на наш бизнес от снижения ключевой ставки. Более того, мы верим в долгосрочные перспективы рынка Life страхования в России. Во-первых, повышение финансовой грамотности ускорит рост рынка Life страхования в России до мировых аналогов. Во-вторых, в 2024 году произошел «тектонический сдвиг» с введением прогрессивной шкалы НДФЛ. Теперь российский бизнес страхования жизни начинает выстраиваться на новых основаниях и скоро станет более привычным для россиян. Выгодно это и для государства, ведь договора страхования жизни дают длинные деньги для развития экономики. Мы согласны с мнением, что самый лучший инвестор в экономику - это его население, поэтому есть основания полагать, что в России будут вводиться новые налоговые преференции, чтобы сделать долгосрочные вложения еще привлекательнее.

Нестраховые проекты

Medtech проект Budu

С начала 2025 года маркетплейс медицинских услуг budu.ru 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.

Платформа поддержки ментального благополучия для людей и компаний «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. Мы верим, опираясь на научные исследования, что работа с ментальным состоянием – это навык, нужный и доступный всем, и которому можно научиться, чтобы управлять своим здоровьем.

B2B-автоаукцион Fleet2Click

Запущенный в апреле 2025 года в рамках стратегии развития сегмента «Мобильность» B2B-автоаукцион Fleet2Click набирает обороты. Уже продано порядка 300 автомобилей, а общее число юрлиц на платформе достигло 600 пользователей. Наша цель – закрыть потребности бизнеса не только в страховании, но и в удобной реализации любых видов техники: легковой и грузовой - на единой платформе.

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. Мы намерены развивать проект дальше.

Информация о компании

Группа Ренессанс страхование — одна из ведущих диверсифицированных страховых компаний России, работающая на рынке более 28 лет. В Группу входят компании ПАО «Группа Ренессанс Страхование», ООО «СК «Ренессанс Жизнь», АО «УК «СПУТНИК — УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ», АО «НПФ «Ренессанс Накопления», компания в сфере ментального здоровья и благополучия ООО «Просебя», маркетплейс медицинских услуг budu.ru, а также B2B-автоаукцион Fleet2Click.

Группа имеет многолетний успешный опыт внедрения инноваций, создав цифровую платформу для всех ключевых сегментов страхования. Услугами группы пользуются свыше 5 млн клиентов.

В октябре 2021 года группа провела публичное размещение акций (IPO) на Московской бирже. Акции включены в котировальный список 1-го уровня, входят в Индекс Мосбиржи, торгуются под тикером RENI. У компании более 84 тыс. инвесторов, а доля акций в свободном обращении превышает 35%.

Контакты:

Пресс-служба
Анна Кочеткова
pr@renins.com

Связи с инвесторами
Владимир Залужский
ir@renins.com