

Больше, чем просто страхование

Результаты работы Группы Ренессанс
страхование (RENI) за 9 месяцев 2025 года

20 ноября 2025 года



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



* Цель по среднесрочному росту Группы в страховых премиях.

За 9 мес. 2025 г. Группа продолжает расти в премиях и портфеле при высокой рентабельности капитала

+28,2%*

151,6 млрд руб.

премии за 9М 2025 г.

Ключевые драйверы – НСЖ, каско физлиц и имущество ЮЛ

+17,2%**

275 млрд руб.

инвестиционный
портфель на
30.09.2025 г.

+16,4%**

310 млрд руб.

Активы Группы
на 30.09.2025 г.

+4,5%**

56,1 млрд руб.

Капитал Группы
на 30.09.2025 г.

Стратегия
прибыльного
роста

25,4%

средняя годовая
рентабельность
капитала (ROATE)
за 9М 2025 г. (LTM)

на 41 п.п. выше
регуляторного
уровня

146%

коэффициент
достаточности капитала
на 30.09.2025 г.

-23,7%***

6,7 млрд руб.

чистая прибыль
за 9М 2025 г.

~4% див.
доходность

4,1 руб. на акцию

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

* г/г; **с начала 2025 года; ***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 соответствии со стандартом МСФО 4 чистая прибыль за 9 месяцев 2024 года составляла 4,5 млрд рублей, а в соответствии с новым стандартом МСФО 17 этот показатель равен 8,8 млрд рублей, что приводит к снижению показателя г/г на 23,7%. На показателе чистой прибыли Группы за 9 месяцев 2025 года сказалась чистая отрицательная валютная переоценка в размере примерно 1,1 млрд рублей, которая может показать обратный положительный эффект в течение 2025 года или позднее. Стоит отметить, что чистый негативный эффект от валютной переоценки в отчетности Группы за 9 месяцев 2025 года уменьшился на 177 млн рублей, по сравнению с отчетностью Группы за 1 полугодие 2025 года.

Драйверы роста за 9 мес. 2025 г.: накопительное страхование жизни, имущество ЮЛ и каско ФЛ

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.	9М 25 г.	9М 24 г.	Динамика, %	
Сегмент non-life	56,2	55,0	+2,2%	
Авто ¹	33,6	33,2	+1,3%	
ДМС	9,9	10,0	-1,0%	
Прочие виды страхования	12,7	11,8	+7,5%	
Сегмент life	95,3	63,2	+50,9%	
НСЖ ²	85,6	46,5	+83,9%	
ИСЖ ³	4,6	7,0	-35,1%	
Кредитное и рисковое страхование	5,2	9,6	-46,2%	
ИТОГО:	151,6	118,2	+28,2%	

12,6 млрд руб.
+17,6% г/г

Продажи Каско ФЛ
за 9 мес. 25 г.

2,7 млрд руб.
+140,8% г/г

Страхование
имущества ЮЛ
за 9 мес. 25 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 56,2 млрд рублей - на 2,2% больше г/г.
2. Сборы по автострахованию увеличились на 1,3% г/г до 33,6 млрд рублей. Несмотря на падение продаж новых авто в РФ за 9 мес. 2025 г. на 22,4% г/г, продажи полисов каско физлиц у Группы выросли на 17,6% г/г.
3. Сильной стороной Группы является глубокая экспертиза в работе с экосистемами. За 9 мес. 2025 г. продажи Группы экосистемам достигли 2,2 млрд рублей с ростом на 51% г/г.
4. В 3-м квартале мы нарастили продажи полисов Non-life. В том числе, драйвером роста было страхование имущества ЮЛ, премии по которому выросли в 2,4 раза г/г до 2,7 млрд руб.

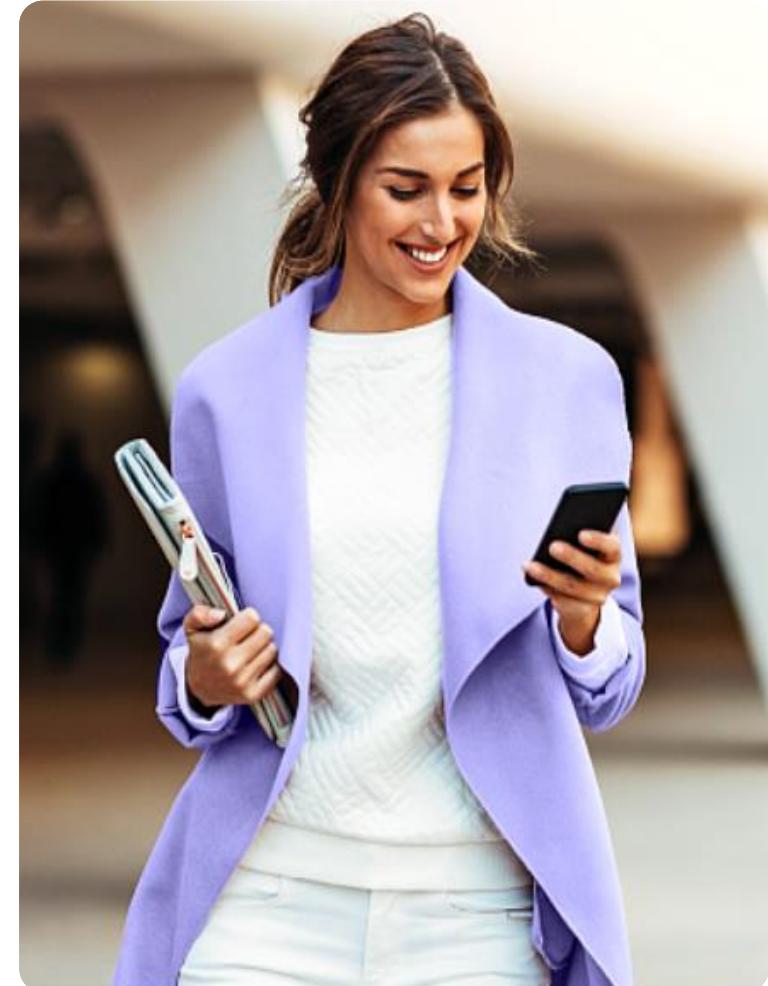


«Страхование жизни и накопительное» (Life)



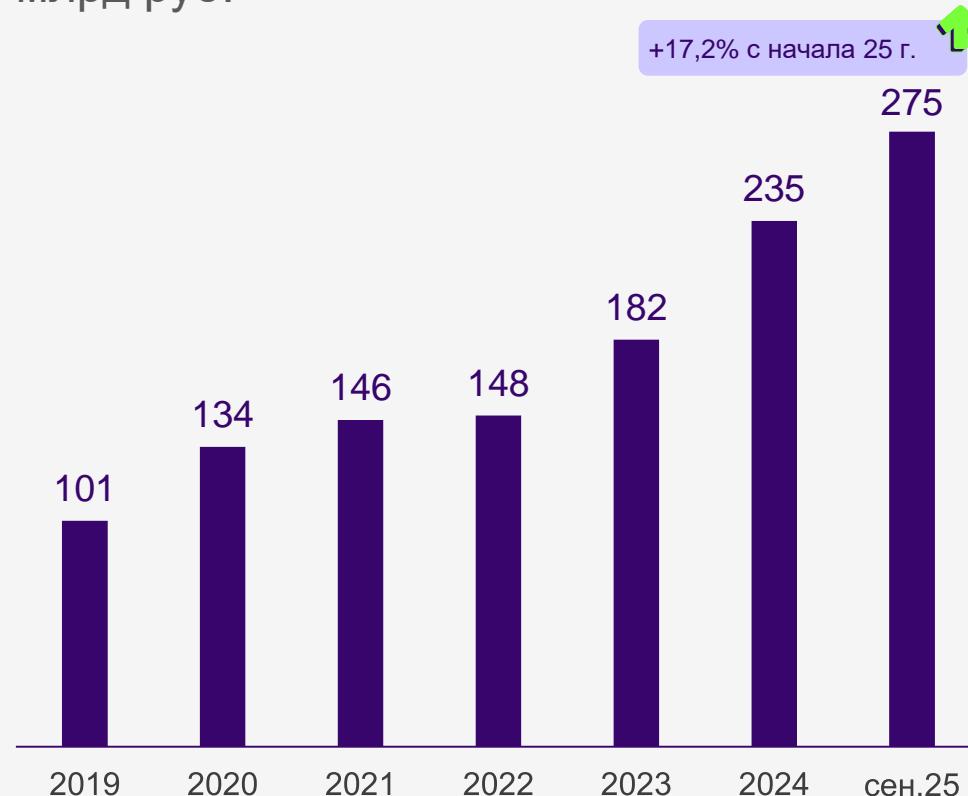
Ключевые моменты:

1. Премии в сегменте Life выросли на 50,9% до 95,3 млрд руб.
2. Ключевой драйвер – накопительное страхование жизни (НСЖ). Премии по продукту увеличились на 83,9% г/г до 85,6 млрд руб.
3. С момента запуска в конце 2024 года НПФ «Ренессанс Накопления» привлек почти 1,7 млрд рублей активов, а число клиентов достигло почти 25 тысяч человек.
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 договоры страхования жизни дают длинные деньги для развития экономики.



Инвестиционный портфель Группы с начала 2025 г. вырос на 17,2%, или 40,3 млрд руб., до 275 млрд руб.

Объем инвестиционных активов Группы
млрд руб.



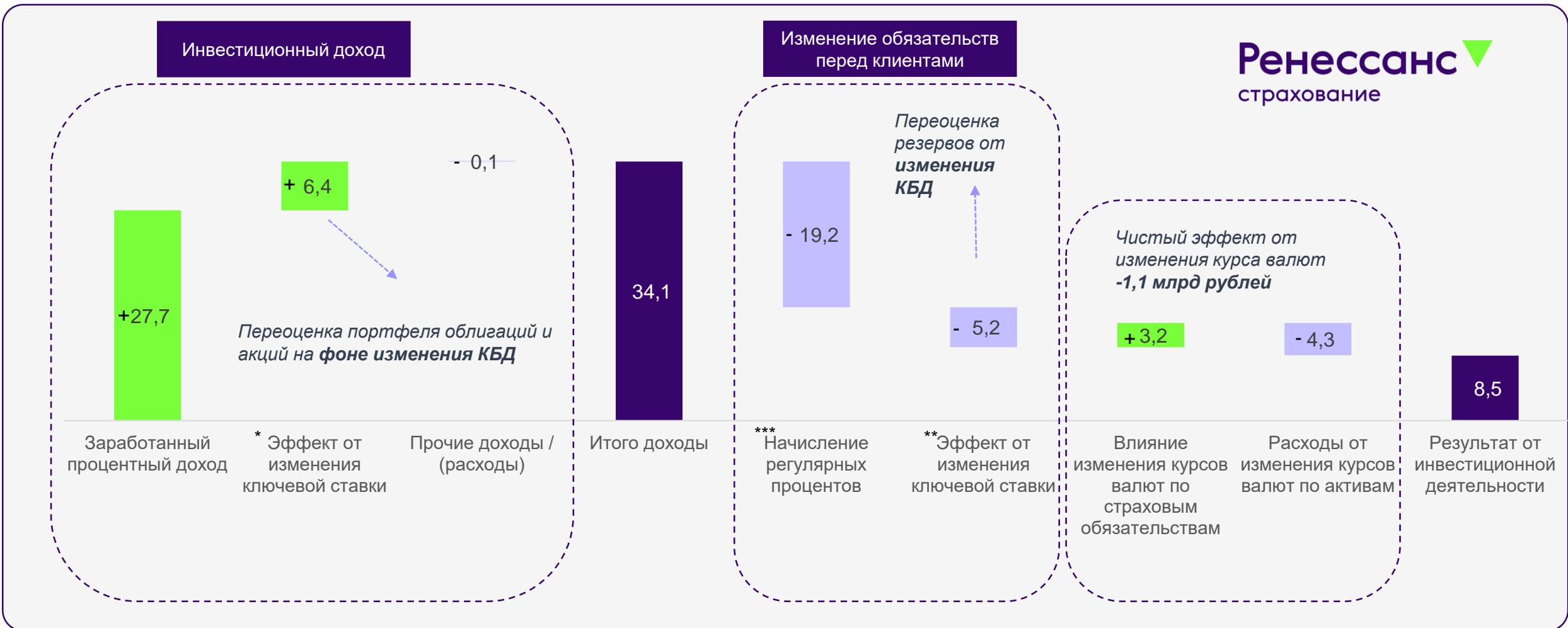
Структура портфеля Группы на 30.09.2025 г.
млрд руб.



Портфель на 30 июня 2025 г.: корп. облигации (40%), гос. облигации (24%), акции (5%), депозиты и ден. средства (25%), прочее (6%).

Структура инвестиционного дохода Группы за 9 мес. 25 г.

млрд рублей



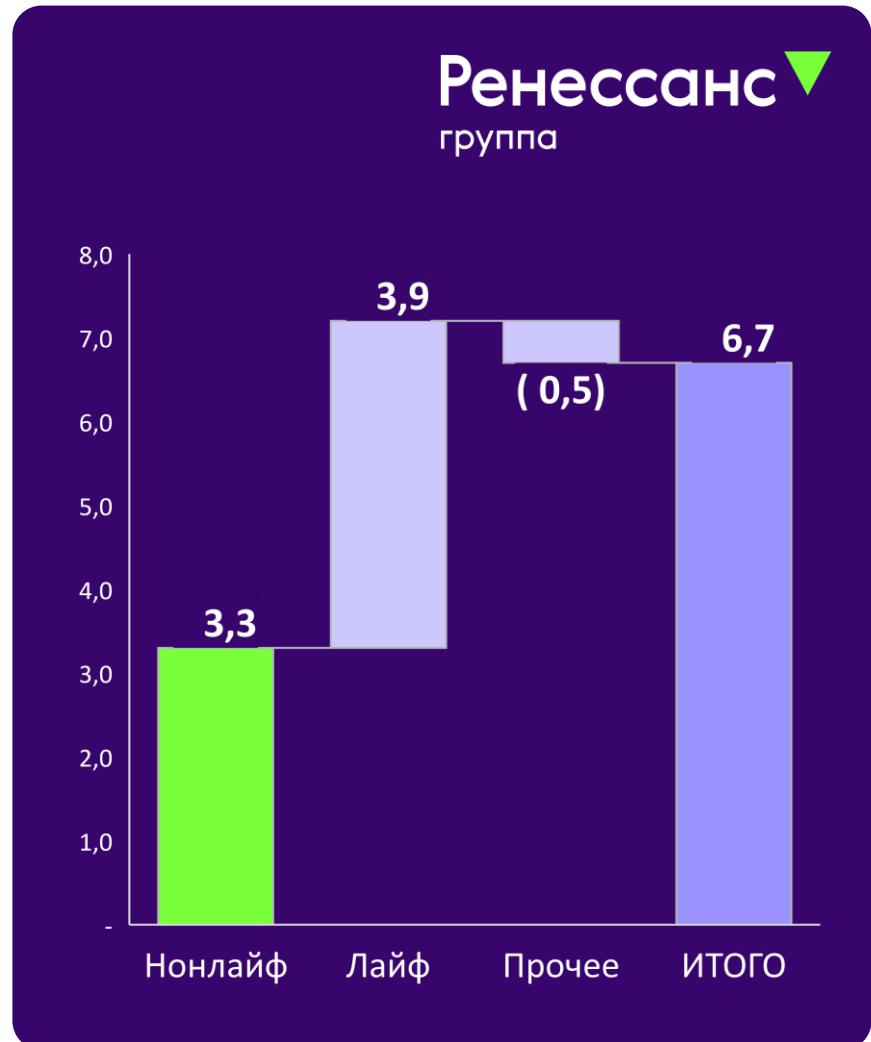
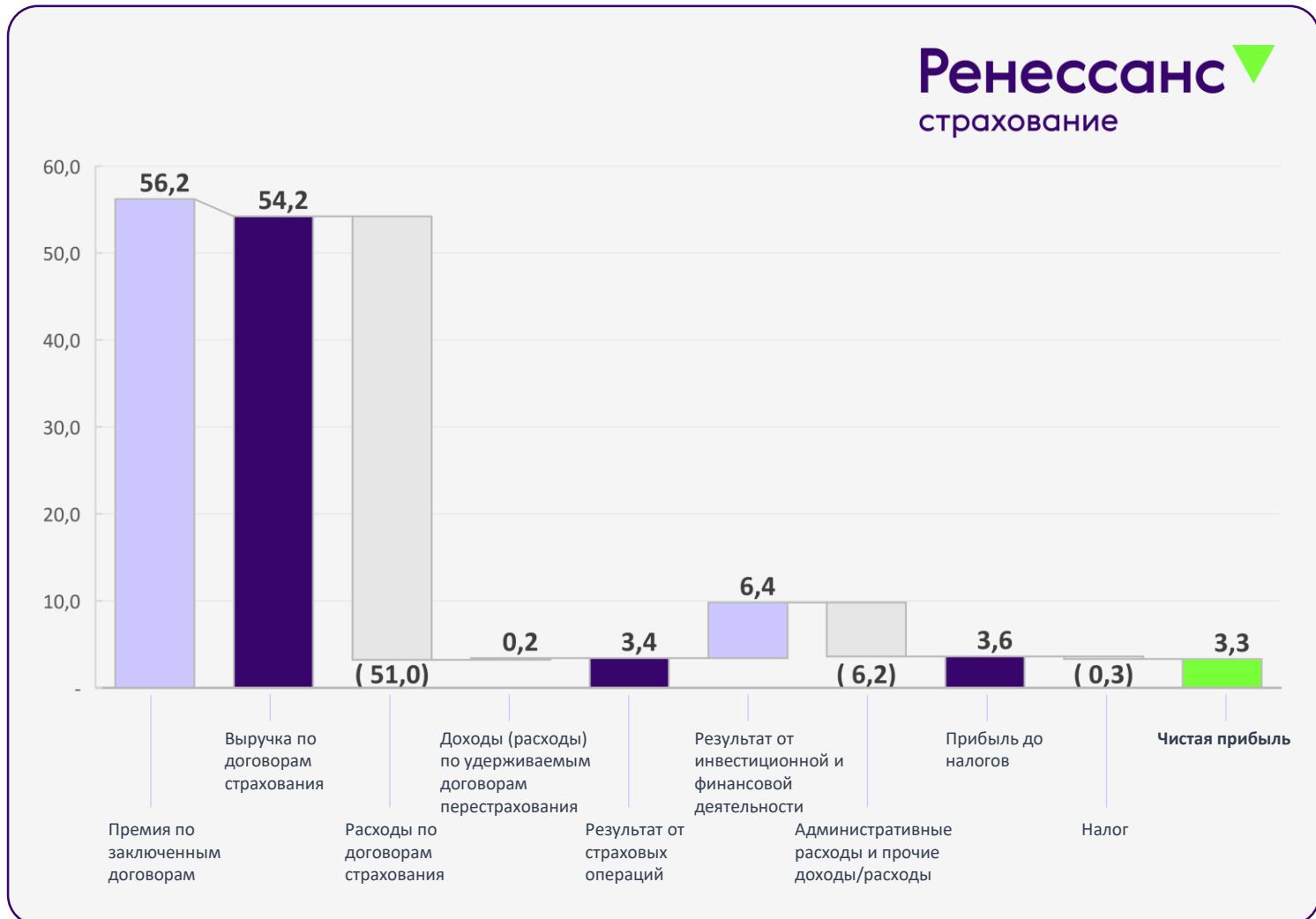
*Показатель в секции инвестиционный доход «Эффект от изменения ключевой ставки» в отчетности отражается как «Изменение справедливой стоимости финансовых инструментов»

**Показатель в секции изменения обязательств «Эффект от изменения ключевой ставки» в отчетности отражается как «Эффект изменения в процентных ставках и допущениях»

***Показатель «Начисление регулярных процентов» в отчетности отражается как «Процентные расходы для отражения влияния и изменения временной стоимости денег»

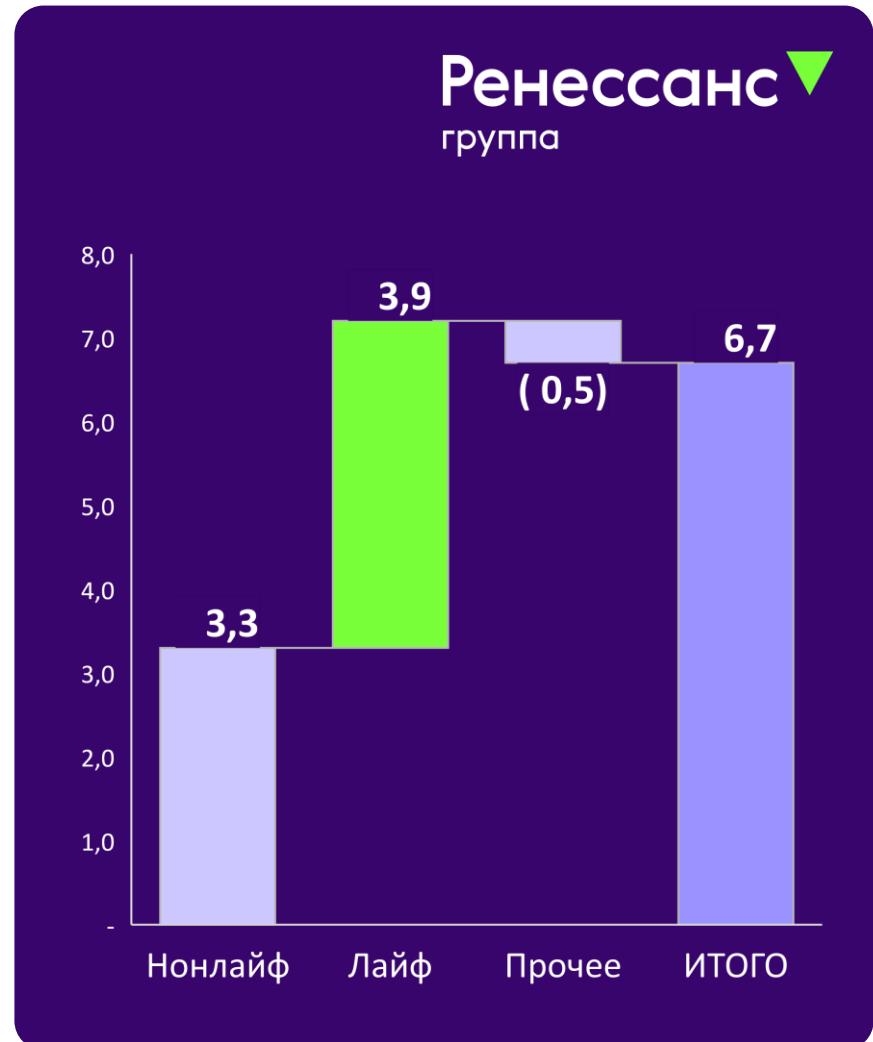
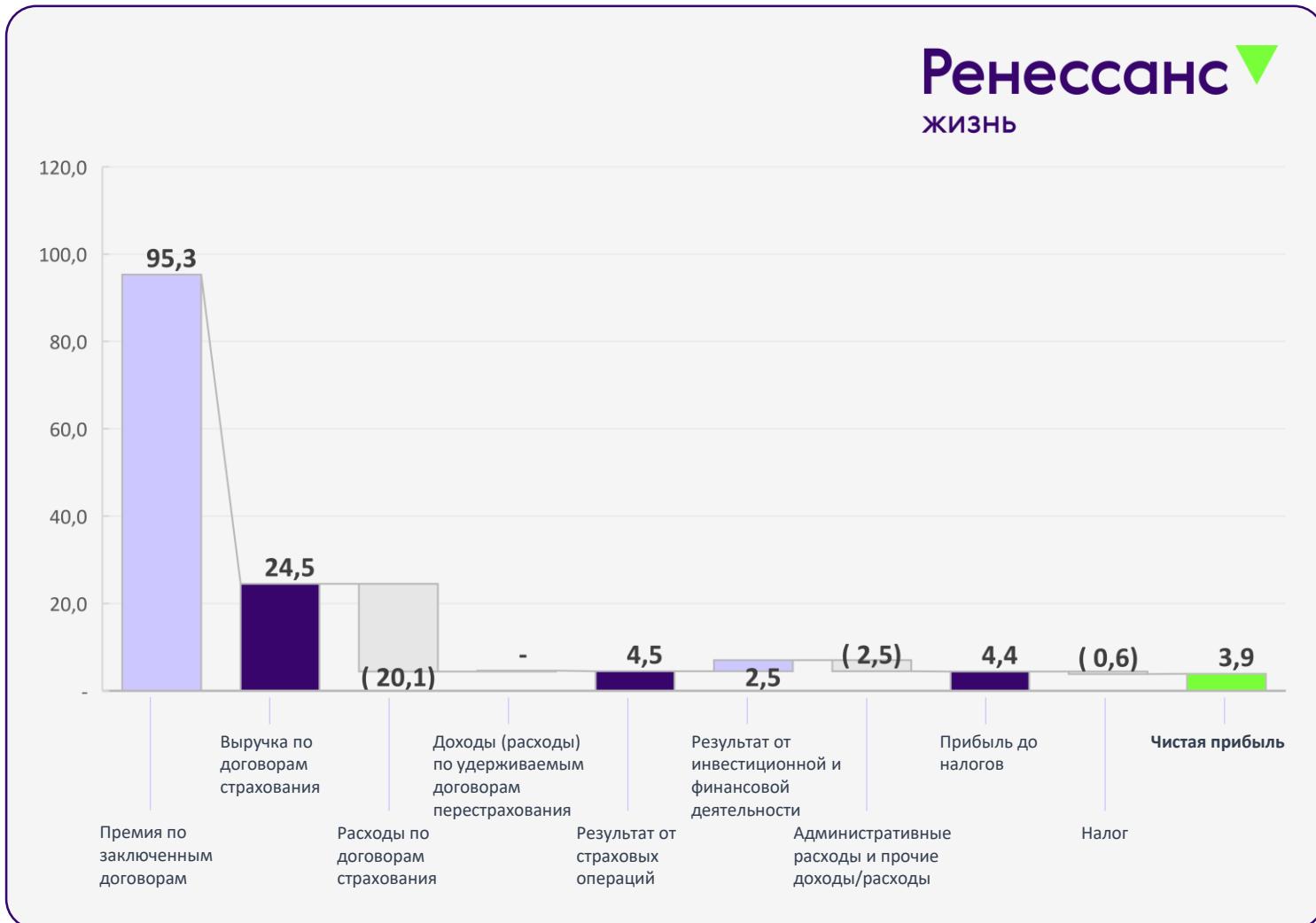
Структура чистой прибыли (Non-life) за 9 мес. 2025 г.

млрд рублей



Структура чистой прибыли (Life) за 9 мес. 2025 г.

млрд рублей



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 9 месяцев 2025 г. количество наших онлайн агентов выросло на 7,9% до 3 943 человек.

Цифровое партнёрство

Продвинутая система партнёрской интеграции на основе Open API. За 9 месяцев 2025 г. число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 1 370 компаний, что на 19% выше г/г.

Medtech проекты

С начала 2025 года маркетплейс медицинских услуг *budu.ru* привлек более 700 тыс. уникальных посетителей. Основным драйвером масштабирования стала органическая аудитория. Число подключенных пользователей «Просебя» превысило 280 тыс. человек.

Продажи экосистемным партнёрам

За 9 месяцев 2025 г. продажи Группы экосистемам достигли 2,2 млрд руб. с ростом на 51% г/г.

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 9М 2025 г.: 33,6 млрд руб.

ОСАГО

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

Каско

- Входим в топ-6 автостраховщиков.
- Ведём видеоподкаст «Анатомия Авто» о рынке авто.
- Запустили B2B-аукцион по продаже авто для юрлиц.

Здоровье

Создание обширной экосистемы в области здоровья и well-being



Благосостояние

Финансовые услуги для разных жизненных ситуаций

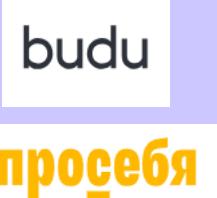


наши компетенции и проекты

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

ДМС: премии за 9М 2025 г.: 9,9 млрд руб.

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



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

Life сегмент: премии за 9М 2025 г.: 95,3 млрд руб.



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

Выходы за пределы страхования: наши инициативы

budu

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

- С начала 2025 года BUDU привлек **более 700 тыс. посетителей**, главным образом благодаря реферальной программе и программе лояльности для действующих пользователей.
- В 3 квартале был запущен функционал сбора отзывов от пользователей, что позволит в будущем создать рейтинг врачей и медицинских учреждений. Это повышает доверие к платформе и стимулирует органический рост продаж. **Конверсия из визита на сайт в покупку держится на уровне 5–7%, что говорит о качественном клиентском трафике.** Кроме того, компания сейчас тестирует «автосборщика» услуг в корзине пользователя на базе ИИ.

Fleet2Click▼ проект Ренессанс

B2B автоаукцион для ИП и ЮЛ для реализации всех видов техники.

- С момента запуска в апреле 2025 года продано порядка 450 автомобилей, а общее число юрлиц на платформе достигло 800 пользователей.** Добавлены новые услуги по выездному осмотру автомобилей, хранению на наших площадках и анализу потенциальной цены реализации – это позволяет реализовать корпоративные парки еще быстрее и эффективнее.

Ренессанс▼ страхование

просебя

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

- За 9 месяцев 2025 года число подключенных к сервису **пользователей «Просебя» превысило 280 тыс. человек.**
- Количество **онлайн-сессий** за этот период **превысило 12 тысяч, что в 4 раза больше г/г.**
- Сервис «Просебя» наращивает портфель корпоративных клиентов и внедряет ИИ.** Запущена экспресс диагностика ментального состояния команд с последующей обработкой результатов с применением ИИ для первичной выработки рекомендаций. Подход повышает скорость и экономит ресурсы. Кроме того, он позволяет более комплексно посмотреть на ситуацию. Вторая инновация – запуск виртуального ИИ-навигатора, который оказывает психологическую поддержку пользователю платформы и, в случае необходимости, дает рекомендации по инструментам и советует специалиста.

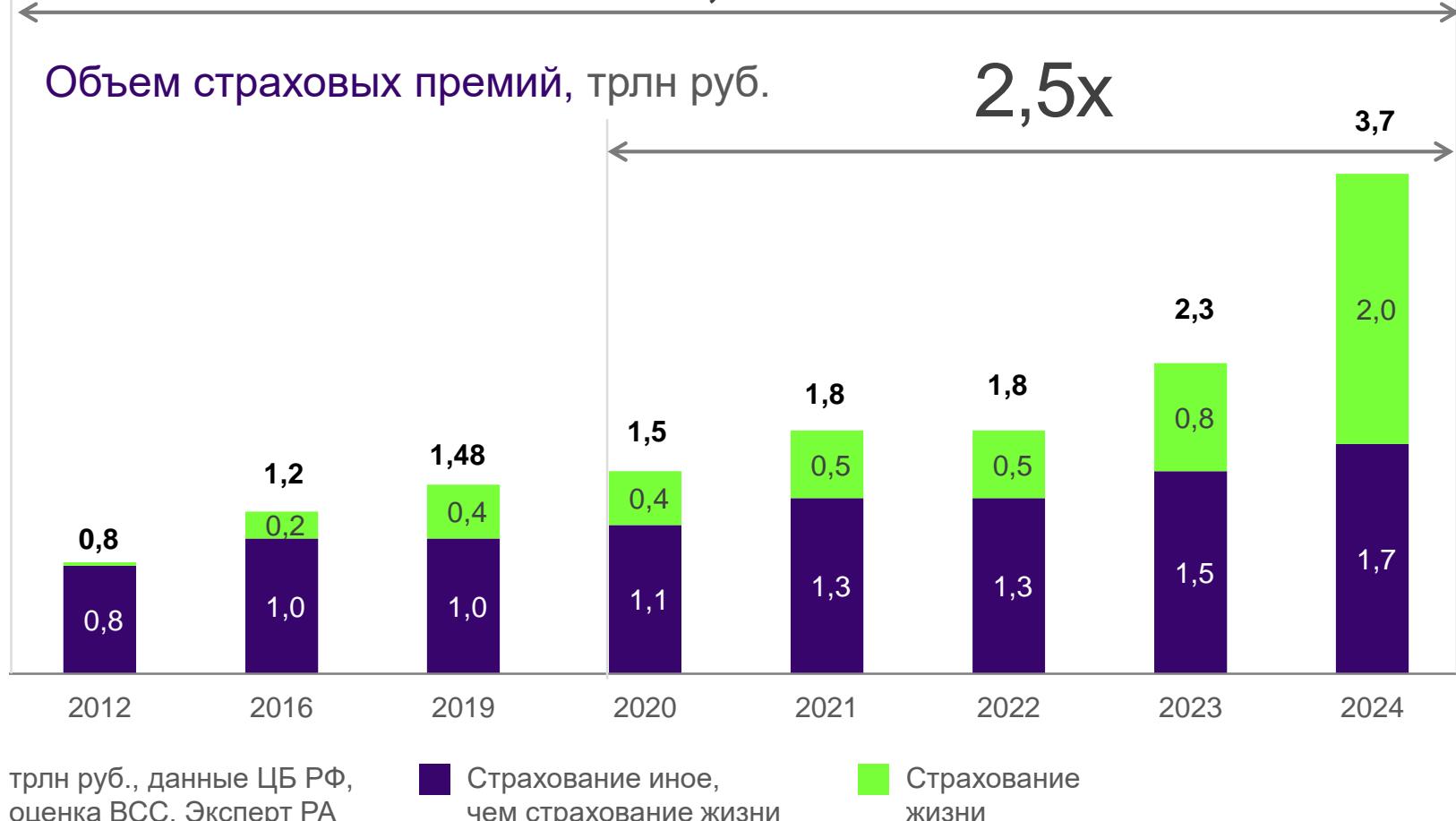


Медиапроект «Анатомия Авто»

Проект «Анатомия Авто» постепенно становится одним из самых популярных автомобильных шоу в России, где авторитетные эксперты и популярные автоблогеры обсуждают и исследуют рынок.

- Уникальные просмотры шоу превысили 5 млн. Топ-выпуски года (электромобили, внедорожники и расследование про рынок автозапчастей) в сумме набрали свыше 1 млн просмотров.** Для удобства подписчиков у «Анатомии авто» недавно стартовал Telegram-канал с одноименным названием.

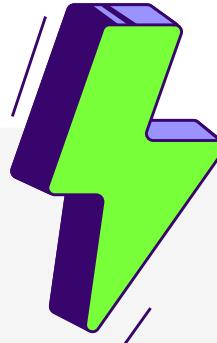
Проникновение страховых услуг в России к ВВП страны увеличилось до 1,9% по итогам 2024 года



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 произошел в 2024 году после введения прогрессивного НДФЛ. Скоро страхование жизни станет более привычным для россиян. Выгодно это и для государства, ведь договоры страхования жизни дают длинные деньги для развития экономики.



Контакты для инвесторов

ir@renins.com

Telegram-канал: Reni_channel

