

## **Группа Ренессанс страхование увеличила объём страховых премий на 28,2% г/г за 9 месяцев 2025 года**

20 ноября 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 за 9 месяцев 2025 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 28,2% г/г и достигла 151,6 млрд рублей благодаря увеличению продаж продуктов накопительного страхования жизни, каско и страхования имущества юрлиц.

Чистая прибыль Группы за 9 месяцев 2025 года составила 6,7 млрд рублей<sup>1</sup>.

*Если не указано иное, то все показатели даны за 9 месяцев 2025 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 9 месяцами 2024 года (на основе финансовых показателей по МСФО).*

### **СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА**

- Суммарные премии Группы за 9 месяцев 2025 года выросли на 28,2% г/г до 151,6 млрд рублей. Ключевые драйверы: продукты накопительного страхования жизни (+83,9% г/г), каско физлицам (+17,6% г/г), страхование имущества юрлиц (рост в 2,4 раза г/г).
- Инвестиционный портфель на 30.09.2025 года достиг 275,0 млрд рублей, увеличившись на 17,2%, или 40,3 млрд рублей, с начала 2025 года. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (39%), государственные и муниципальные облигации (29%), акции (4%), депозиты и денежные средства (23%), прочее (5%).
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по итогам 9 месяцев 2025 года 25,4%, что подтверждает высокое качество наших активов и приверженность стратегии прибыльного роста.

### **УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ**

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30.09.25 г. составил 146%, существенно превысив регуляторный уровень в 105%.
- Активы Группы на 30.09.25 г. составили 309,9 млрд руб., с ростом на 16,4% с начала года.
- Капитал Группы на 30.09.25 г. достиг 56,1 млрд руб., прибавив 4,5% с начала года.
- 1 сентября 2025 года агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг Группы на уровне ruAA.

---

<sup>1</sup> 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. Переход на МСФО 17 оказывает значительное влияние на ряд финансовых показателей, включая чистую прибыль.

Кроме того, переход предполагает пересчет показателей за прошлые периоды в соответствии с новым стандартом. В результате, чистая прибыль Группы за 9 месяцев 2024 года, в соответствии со стандартом МСФО 4 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 примерно на 177 млн рублей, по сравнению с отчетностью Группы за 1 полугодие 2025 года.

## ДИВИДЕНДЫ

- 31 октября 2025 года Совет директоров ПАО «Группа Ренессанс Страхование» рекомендовал Общему собранию акционеров принять решение 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. В случае утверждения Общим собранием акционеров 8 декабря 2025 года, выплата пройдет в декабре 2025 года.

### **Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 9 месяцев 2025 года:**

«В третьем квартале 2025 года ситуация в страховом секторе продолжала развиваться в соответствии с тенденциями предыдущего периода. Однако, наши усилия в сегменте Non-life привели к росту продаж - за 9 месяцев они увеличились на 2,2% г/г, а общий объем премий Группы в этом периоде вырос на 28,2% г/г, что показывает преимущества нашей диверсификации как по широте продуктовой линейки, так и по типам клиентов, среди которых физлица и юрлица занимают примерно равные доли.

Умеренная скорость снижения ключевой ставки Банка России оказывает двойственное влияние на бизнес Группы: с одной стороны, сохраняется давление на бизнес Non-life на фоне сокращения общего потребительского и коммерческого спроса, с другой стороны - более длинный период высокой ключевой ставки позволяет получать хороший инвестиционный доход в портфелях наших Non-life и Life компаний и поддерживать высокие продажи продуктов накопительного страхования. По итогам 9 месяцев 2025 года инвестиционный доход Группы составил 8,5 млрд руб. за счет роста процентных доходов и переоценки финансовых активов.

Приоритетом для Группы остаётся контроль над расходами. При этом мы продолжаем реализацию стратегических инициатив - расширяем применение ИИ, развиваем подписочное автострахование, выводим на рынок новые продукты в сегменте Life.

Финансовое положение Группы остается сильным, что подтверждается, в том числе, высоким уровнем достаточности капитала в 146%».

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

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

\*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) и проекты развития

- С 2024 года компания сделала ставку на ИИ. Так, в ДМС 40% обращений в компанию от клиентов и клиник за согласованием медицинских назначений уже сейчас обрабатываются без участия врача-эксперта, а время согласования сокращено до 4 минут. В колл-центре 70% писем сортируются автоматически, а 95% звонков классифицируются корректно.
- Географическое расширение бизнеса без открытия офисов: за 9 месяцев 2025 года количество наших онлайн-агентов выросло на 7,9% с начала года до 3 943 человек.
- Доля цифровых каналов продаж (digital) в сегменте Non-life в общих каналах продаж достигла 16,1%. Доля digital канала продаж в сегменте Life варьируется в зависимости от состава продаваемых в конкретном периоде продуктов и составила за 9 месяцев 2025 года порядка 4%. При этом, компания продолжает успешно реализовывать стратегию развития собственных каналов продаж, которые занимают около 19% в сегменте Life и показывают рост более, чем на 59% г/г.
- Продажи Группы экосистемам<sup>2</sup> за 9 месяцев 2025 года достигли 2,2 млрд рублей с ростом на 51% г/г.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы: за 9 месяцев 2025 года число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 1 370 компаний, что на 19% выше г/г.

<sup>2</sup> 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)

За 9 месяцев 2025 года премии сегмента Non-life составили 56,2 млрд рублей, что на 2,2% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Причем, продажи каско физлицам в этот период увеличились на 17,6% г/г, а продажи продуктов по страхованию имущества юрлиц выросли в 2,4 раза г/г до 2,7 млрд рублей.

## Автострахование

Несмотря на падение продаж новых легковых авто в России за 9 месяцев 2025 года на 22,4% г/г, по данным «Автостат», премии Группы от автострахования за это время увеличились на 1,3% г/г и достигли 33,6 млрд рублей. Группа работает с юр- и физлицами, лизинговыми компаниям, с парками каршеринга и такси. Диверсификация сглаживает эффект общего спада на авторынке. Кроме того, например, на рынке каско нам помогает увеличение нашей доли в партнерских программах автопроизводителей.

На рынке ОСАГО - разнонаправленная динамика. В моменте мы делаем ставку на ОСАГО юрлицам и короткие полисы ОСАГО. Продажи коротких полисов ОСАГО в сегменте такси продолжают расти. С запуска этого продукта по конец сентября 2025 года оформлено 4,2 млн таких договоров. Что касается ОСАГО физлицам, поддержку рынку может оказать инициатива Банка России по расширению коридора цен на ОСАГО на фоне роста стоимости ремонтов ТС. После внедрения изменений стоимость ОСАГО вырастет у самых аварийных водителей. Кроме того, решено вдвое увеличить территориальный коэффициент для регионов из «красной зоны».

## Прочие виды страхования

За 9 месяцев 2025 года премии от прочих видов страхования достигли 12,7 млрд рублей, увеличившись на 7,5% г/г, в основном благодаря росту продаж в сегменте страхования имущества юрлиц.

Хотя продажи продуктов страхования имущества физлиц замедляются на фоне снижения на рынке недвижимости, в ряде сегментов мы добились роста. Так, увеличение сборов агентов и брокеров «Ренессанс страхования» в новом бизнесе по коробочным продуктам по квартирам превысило 70% г/г после того, как компания выпустила улучшенную версию личного кабинета агента и брокера.

Группа закладывает основу под будущий рост в сегменте речных и морских перевозок. Страхование грузов – уже одно из ключевых направлений компании. В сентябре 2025 года мы подписали соглашение о сотрудничестве с Российским морским регистром судоходства, чтобы вместе разрабатывать продукты для международных транспортных коридоров.

## ДМС (добровольное медицинское страхование)

За 9 месяцев 2025 года премии Группы по ДМС незначительно снизились, на 1,0% г/г, и достигли 9,9 млрд рублей. Долгосрочные перспективы роста для рынка ДМС в России не меняются, но в моменте мы фокусируемся на сохранении доли рынка и поддержании рентабельности бизнеса.

В этом году Группа развивает сервисы для партнеров и HR служб. Помимо инновационного подхода к анализу и использованию данных, для наших клиентов мы создали платформу «HR 360», которая помогает им выбрать wellbeing сервисы для заботы о сотрудниках в едином интерфейсе. Кроме того, продолжается рост и числа пользователей физлиц нашего мобильного приложения «Ренессанс здоровье». За 9 месяцев 2025 года число зарегистрированных пользователей достигло 684 тыс. человек, что на 27% больше г/г.

## Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

Накопительное страхование жизни (НСЖ) сохраняет свою популярность благодаря сочетанию высокой доходности и страховой защиты. За 9 месяцев 2025 года премии сегмента Life Группы по НСЖ увеличились на 84% г/г, а общий прирост сегмента Life составил почти 51% г/г.

Стратегическая цель «Ренессанс Жизнь» – решение любых финансовых задач клиента. Для этого мы развиваем платформу «Благосостояние» из страховых и комплементарных продуктов. Наша сильная сторона – скорость в запуске новинок. Мы первыми в России стартовали с ДСЖ. А в сентябре мы вышли на рынок с ОПИФ «Ренессанс жизнь – Разумные инвестиции», который позволяет нам напрямую управлять активами клиентов, обеспечивая высокий уровень прозрачности, контроля над рисками и эффективности затрат.

В сентябре 2025 года наш НПФ «Ренессанс Накопления» отметил годовщину с начала работы. За это время он привлек почти 1,7 миллиарда рублей, а число клиентов достигло почти 25 тысяч человек.

Важным событием после отчетного периода стало принятие Госдумой РФ 11 ноября 2025 года новых льгот по НДФЛ по договорам долгосрочного страхования жизни. Теперь налоговый вычет будет осуществляться не с суммы 150 тыс. рублей, а с 400 тыс. рублей. Кроме того, поправками предусмотрено увеличение предельного размера суммы налогового вычета со страховых выплат до 30 млн рублей в год и не более 30 млн руб. в год по одному договору. У страхователя не должно быть более трех действующих договоров одновременно. Чтобы данная льгота была применена, договор должен быть заключен минимум на 5 лет.

## Нестраховые проекты

### Medtech проект Budu

С начала 2025 года маркетплейс медицинских услуг budu.ru привлек более 700 тысяч 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.

### Платформа поддержки ментального благополучия для людей и компаний «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.

## **B2B-автоаукцион Fleet2Click**

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.

## **Медиапроект «Анатомия авто»**

Проект 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.

## **Информация о компании**

*Группа Ренессанс страхование — одна из ведущих диверсифицированных страховых компаний России, работающая на рынке почти 30 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 90 тыс. инвесторов, а доля акций в свободном обращении превышает 35%.*

## **Контакты:**

Пресс-служба  
Анна Кочеткова  
[pr@renins.com](mailto:pr@renins.com)

Связи с инвесторами  
Владимир Залужский  
[ir@renins.com](mailto:ir@renins.com)