

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.

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.

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, %)

Сегмент non-life - 56,2 - 55,0 - 2,2%

Авто* - 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** - 85,6 - 46,5 - 83,9%

ИСЖ*** - 4,6 - 7,0 - -35,1%

Кредитное и рисковое страхование - 5,2 - 9,6 - -46,2%

Итого: - 151,6 - 118,2 - 28,2%

*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 безучастия 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 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.

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 – у

Википедия страхования