

Группа Ренессанс страхование увеличила объём страховых премий на 23% г/г в 1 квартале 2025 года

27 мая 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 квартале 2025 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 22,6% г/г и достигла 40,8 млрд рублей благодаря увеличению продаж полисов страхования жизни и продуктов накопительного страхования на 43,5% г/г и сохранению продаж в сегменте Non-life на уровне прошлого года. Чистая прибыль Группы за 1 квартал 2025 года составила 2,5 млрд рублей¹.

Если не указано иное, то все показатели даны за первые 3 месяца 2025 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с первыми 3 месяцами 2024 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

- Суммарные премии Группы выросли на 22,6% г/г до 40,8 млрд рублей. Ключевым драйвером роста стали продажи продуктов накопительного страхования жизни. Так, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 116,3% г/г, до 22,2 млрд рублей.
- Премии от ДМС прибавили 6,5% г/г, до 2,6 млрд рублей.
- Премии от продуктов автострахования выросли на 2,7% г/г, до 10,1 млрд рублей.
- Результат от оказания страховых услуг достиг 4,1 млрд рублей и вырос за год на 52,3%.
- Инвестиционный портфель на 31 марта 2025 года достиг 247,4 млрд рублей, увеличившись на 5,4%, или 12,7 млрд рублей, с начала 2025 года. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (39%), государственные и муниципальные облигации (25%), акции (7%), депозиты и денежные средства (20%), прочее (9%).
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по результатам 1 квартала 2025 года 31,1%, что подтверждает высокое качество наших бизнес-сегментов, а также их акцент на реализацию 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 кв. 2024 года в соответствии со стандартом МСФО 4 составляла 2,5 млрд рублей, а в соответствии с новым стандартом МСФО 17 этот показатель равен 3,0 млрд рублей, что технически приводит к снижению показателя на 16% к 1 кв. 2024 г. Стоит отметить, что на показателе чистой прибыли за 1 кв. 2025 года сказалась отрицательная валютная переоценка в размере 4,4 млрд рублей, которая может показать обратный положительный эффект в течение 2025 года, или позже.

Представленный документ базируется на пересмотренных в соответствии с МСФО 17 непроаудированных сравнительных данных. Показатель брутто подписанных страховых премий продолжает рассчитываться в соответствии с МСФО 4, т.к. данный показатель отсутствует в МСФО 17.

МСФО 17 обязателен к применению во всем мире (для стран, применяющих МСФО) с 1 января 2023 года. По мнению экспертов, новый стандарт имеет ряд преимуществ – устраняет недостатки МСФО 4, делая показатели отчетности более прозрачными и сопоставимыми с другими отраслями экономики. Так, например, вводится единая модель учета страховых договоров (GMM, PAA, VFA); выручка признается постепенно, по мере оказания услуг; обязательства оцениваются по текущей стоимости (с учетом дисконтирования, рисков и будущих денежных потоков); новый стандарт позволяет более четко определить наиболее прибыльные страховые продукты. В течение 2025 года Группа планирует сопровождать свои материалы пояснениями в отношении стандарта МСФО 17, чтобы инвесторы и аналитики, а также другие заинтересованные лица могли составить лучшее представление о новой форме отчетности.

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 31 марта 2025 года существенно превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 130%.
- Активы Группы на 31 марта 2025 года составили 279,8 млрд рублей с ростом на 6% с начала 2025 года.
- Капитал Группы на 31 марта 2025 года достиг 59,9 млрд рублей, прибавив 8% с начала 2025 года.
- 5 сентября 2024 года «Эксперт РА» подтвердил рейтинг финансовой надежности ПАО «Группа Ренессанс Страхование» на уровне ruAA, прогноз - «стабильный».

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 3 месяца 2025 года:

«Первый квартал знаменует для нас хорошее начало 2025 года. Несмотря на временное и характерное для периодов высокой ключевой ставки замедление потребительского спроса и связанного с ним Non-life страхования, мы смогли удержать продажи в сегменте Non-life на уровне прошлого года. Сегмент Life показал рост бизнеса на впечатляющие 43,5% г/г, несмотря на рекордные продажи в течение всего 2024 года.

Связка сегментов Life и Non-life страхования дает Группе высокую продуктовую диверсификацию и позволяет уверенно проходить периоды как высокой, так и низкой ставки. Мы продолжаем придерживаться цели по среднесрочному росту нашего бизнеса примерно на 15% в год при сохранении фокуса на прибыль и дивиденды.

Второй сильной стороной Группы является наш инвестиционный портфель, который с начала 2025 года вырос на 5,4%, или 12,7 млрд рублей.

2025 год в нашей компании объявлен годом операционной эффективности и масштабирования технологических инициатив. Мы также продолжим реализовывать нашу стратегию развития в трех сегментах «Здоровье», «Мобильность», «Благосостояние», предполагающую выход в комплементарные нестраховые сервисы, в которых нуждаются наши клиенты. Отмечу два проекта: во-первых, с начала этого года маркетплейс медицинских услуг budi.ru привлек уже более 300 тысяч уникальных посетителей, а продажи растут в среднем на 60% в месяц. Во-вторых, в апреле 2025 года в рамках экосистемы «Мобильность» мы запустили B2B автоаукцион Fleet2Click для удобной реализации любых видов авто корпоративными клиентами.

Несмотря на внешние вызовы, я уверена в нашей сбалансированной стратегии развития».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	3 мес. 25 г.	3 мес. 24 г.	Динамика, %
Сегмент non-life	16,1	16,1	0,0%
Авто*	10,1	9,8	+2,7%
ДМС	2,6	2,4	+6,5%
Прочие виды страхования	3,5	3,9	-10,8%
Сегмент life	24,6	17,2	+43,5%
НСЖ**	22,2	10,3	+116,3%
ИСЖ***	1,1	3,6	-70,0%
Кредитное и рисковое страхование	1,3	3,3	-59,5%
ИТОГО:	40,8	33,3	+22,6%

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

**НСЖ - Накопительное страхование жизни. Позволяет сформировать собственный капитал и получать дополнительный инвестиционный доход.

***ИСЖ - Программы инвестиционного страхования жизни. Программы со стопроцентной защитой капитала и потенциально высокой доходностью.

Инновационное развитие Группы (InsurTech)

- Географическое расширение бизнеса без открытия офисов: в 1 квартале 2025 года количество наших онлайн-агентов выросло на 61% г/г до 3 849 человек.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы: число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 1 300 компаний, что на 3% 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, как было, например, при запуске коротких полисов ОСАГО для компании «Яндекс». Интеграция в периметр экосистем позволяет нам расти вместе с ними. Для удобства наших инвесторов начиная с этого квартала мы планируем показывать отдельно наши объёмы продаж экосистемным партнерам. Так, в 1 квартале 2025 года продажи Группы экосистемам достигли 672,9 млн рублей с ростом на 25% г/г. В 2024 году продажи Группы экосистемам составили 2,1 млрд рублей с ростом на 48% г/г.
- Развитие цифровых каналов продаж (digital): в сегменте Non-life доля digital в общих каналах продаж достигла 17%. В сегменте Life доля digital канала продаж достигла 9,1%.

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.

- В мае 2025 года ПАО «Группа Ренессанс Страхование» заняла 2-е место в рейтинге инновационности страховых компаний Фонда «Сколково» за 2024 год. Исследование проведено среди 20 крупнейших по сборам универсальных страховщиков России. Группа получила высокий балл за внедрение инновационных цифровых продуктов, активную поддержку стартапов на ранней стадии развития, а также инвестиции в инновации.

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

В 1 квартале 2025 года премии сегмента Non-life составили 16,1 млрд рублей, что соответствует цифрам за аналогичный период прошлого года. Хотя такие сегменты как автострахование физлиц и ДМС показали рост, произошло снижение продаж в ипотечном страховании, грузах и авто юрлиц. Учитывая отложенный спрос на авто и недвижимость, мы ждем роста продаж в этих сегментах Non-life по мере снижения ключевой ставки Банка России.

Для поддержания роста, в 2025 году мы продолжим внедрение и масштабирование технологических инноваций, направленных на рост эффективности и качества наших сервисов. Мы сделаем упор на увеличении числа наших новых партнерств, на региональном развитии, на расширении сотрудничества с экосистемами, а также на кросс-продажах, предлагая дополнительные страховые и нестраховые продукты и услуги нашим клиентам.

В качестве примера можно привести инициативу по развитию наших страховых агентов в финансовых консультантов. В 1 квартале 2025 года в ассортимент доступных в личном кабинете агента продуктов, кроме каско, ОСАГО, страхования имущества частных лиц и прочих продуктов Non-life и Life, будут также добавлены, например, услуги маркетплейса budu.

Автострахование

Сегмент автострахования является одним из крупнейших для Группы. За первые 3 месяца 2025 года премии от автострахования увеличились на 2,7% г/г и достигли 10,1 млрд рублей.

По оценкам Минпромторга, в 1 квартале 2025 года продажи легковых автомобилей и LCV упали на 24,7% г/г. Однако, уже в апреле 2025 года авторынок вырос на 27% в расчете месяц к месяцу. По прогнозам Oks Labs, продажи новых легковых автомобилей в России в 2025 году в базовом сценарии снизятся на 11% до 1,39 млн штук, но уже в 2026–2027 годах начнут расти двузначными темпами.

Несмотря на падение продаж авто г/г, продажи полисов каско растут. У Группы в 1 квартале 2025 года сегмент каско вырос на 19,8% г/г, причем полисы часто оформляют и на поддержанные машины. Клиенты опасаются, что ремонт в случае ДТП окажется дорогим, а достать запчасти самостоятельно будет тяжело.

Продолжают расти продажи коротких полисов ОСАГО в сегменте такси. С запуска этого продукта в России в 2024 году по конец марта 2025 года оформлено 1,9 млн таких договоров. Дальнейшему росту рынка ОСАГО будет способствовать усиление контроля за наличием полиса с 1 января 2026 года через дорожные камеры. Это будет стимулировать водителей активнее страховать свою ответственность. По оценкам, проникновение ОСАГО в России пока достигает 85-90%.

Прочие виды страхования

За первые 3 месяца 2025 года премии от прочих видов страхования достигли 3,5 млрд рублей, упав на 10,8% г/г, из-за снижения продаж в ипотечном страховании, грузах и авто юрлиц.

По данным агентства НКР, выдача ипотеки в России в 2025 году может сократиться на 25–30% г/г до 3,3–3,7 трлн рублей. Вместе с тем, аналитики отмечают, что уже сформированный ипотечный портфель покажет рост на 5–7% до 20,1–20,5 трлн рублей, так как заемщики сейчас не спешат с досрочным погашением, что поддержит и рынок ипотечного страхования. Средний срок ипотеки в России приблизился к 26 годам.

По данным ВТБ, в апреле 2025 года в денежном выражении ипотечных кредитов в России было выдано на 11% больше, чем месяцем ранее. Эксперты отмечают отложенный спрос и возможность разворота на рынке в случае снижения ставки Банка России.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

Рынок ДМС продолжает расти. За первые 3 месяца 2025 года премии Группы по ДМС увеличились на 6,5% г/г и достигли 2,6 млрд руб. Росту сборов по ДМС способствуют борьба за кадры и медицинская инфляция.

Стратегической задачей Группы в сегменте ДМС продолжает оставаться цифровизация клиентского опыта через развитие мобильного приложения «Ренессанс здоровье». В 1 квартале 2025 года число зарегистрированных пользователей достигло 626 тыс. человек, на 28% больше г/г.

Для корпоративных клиентов на нашем сайте реализована возможность самостоятельно рассчитать договор ДМС, а в рамках «HR-портала» доступна аналитика, позволяющая мониторить состояние здоровья коллективов и управлять договорами ДМС.

Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

В 1 квартале 2025 года общие премии сегмента Life показали рост на 43,5% г/г. При этом, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 116,3% г/г.

Существенный вклад в рост продаж внес «партнерский канал», продемонстрировавший рост на 60% г/г. При этом, компания продолжает успешно реализовывать стратегию развития и собственных каналов продаж (СКП). Так, продажи НСЖ через СКП выросли на 64% г/г, в том числе через активную работу с маркетплейсами в digital канале для привлечения новых клиентов.

Мы продолжаем развивать нашу платформы «Благосостояние». Так, с момента запуска в конце 2024 года НПФ «Ренессанс Накопления» привлек почти 550 млн рублей активов на конец апреля 2025. В марте 2025 года «Ренессанс Жизнь» стала первой российской страховой компаний, продавшей полис долевого страхования жизни (ДСЖ).

Линейка продуктов накопительного страхования в России продолжит расширяться и в 2026 году. На уровне органов государственной власти обсуждается создание новой льготной программы, позволяющей получать налоговый вычет всем работающим членам семьи.

Исходя из результатов 1 квартала, компания прогнозирует сохранение высоких темпов роста на весь 2025 год, при этом ожидается замедление роста кредитного страхования в случае сохранения высокой ключевой ставки ЦБ РФ.

Нестраховые проекты

Medtech проект Budu

С начала 2025 года маркетплейс медицинских услуг budu.ru привлек более 300 тыс. уникальных посетителей. Основным драйвером масштабирования стала органическая аудитория - уровень удовлетворенности пользователей NPS превышает 80%, а эффективно работающая реферальная программа обеспечивают стабильный приток новых клиентов без значительных затрат на маркетинг. Среднемесячный рост продаж составляет 60%.

В фокусе дальнейшего развития – географическая экспансия, расширение линейки услуг, а также повышение качества клиентского опыта на основе регулярной обратной связи.

Рынок коммерческой медицины в целом имеет большие перспективы в России. По прогнозам Kert, к 2030 году он может вырасти до 3,4 трлн рублей с 1,7 трлн рублей в 2023 году.

Платформа поддержки ментального благополучия для людей и компаний «Просебя»

В 1 квартале 2025 года число пользователей «Просебя» достигло 200 000 человек. Количество проведенных консультаций за этот период превысило 2 800, что на 20% больше, чем в 4 квартале 2024 года.

Сервис «Просебя» помогает командам развивать навыки управления своим состоянием и делает психологию естественной частью жизни сотрудников, что улучшает атмосферу и повышает общую эффективность команд. Фокус компании в 2025 году — развитие B2B-направления.

B2B автоаукцион Fleet2Click

Уже после отчетного периода, в апреле 2025 года, в рамках стратегии развития сегмента «Мобильность» мы запустили B2B автоаукцион Fleet2Click. Наша цель – закрыть потребности бизнеса не только в страховании, но и в удобной реализации любых видов техники: легковой и грузовой на единой платформе. Первые продажи измеряются десятками авто. Основные клиенты платформы – операторы сферы каршеринга, лизинга и грузоперевозок.

Хотя сервис ориентирован на B2B-сегмент, приобрести автомобили могут как юридические, так и физлица при оформлении ИП.

Группа обладает экспертизой в оценке автомобилей, широкой базой клиентов и различными методами прямых продаж через свои каналы. Это дает преимущества – минимальные затраты на запуск проекта при хорошей скорости его масштабирования.

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 «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 первого уровня и торгуются под тикером RENI. У компании более 75 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