

## **Группа Ренессанс страхование увеличила за 12 месяцев 2024 года объем страховых премий на 38% г/г и поставила новый рекорд по чистой прибыли**

12 марта 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 12 месяцев 2024 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 37,5% г/г и достигла 169,8 млрд рублей благодаря увеличению продаж продуктов накопительного страхования жизни, ДМС и автострахования. Чистая прибыль за 12 месяцев 2024 года составила 11,1 млрд рублей, что на 7,8% выше г/г.

*Если не указано иное, то все показатели даны за 12 месяцев 2024 года, а динамика (изменения в процентах) — по сравнению с 12 месяцами 2023 года (на основе финансовых показателей по МСФО).*

### **СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА**

- Суммарные премии Группы выросли на 37,5% г/г, до 169,8 млрд рублей. Ключевыми драйверами роста стали накопительное страхование жизни, ДМС и автострахование.
- Премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 135,2% г/г, до 75,8 млрд рублей.
- Премии от продуктов автострахования выросли на 16,8% г/г, до 44,5 млрд рублей.
- Премии от ДМС прибавили 27,2% г/г, до 12,9 млрд рублей.
- Инвестиционный портфель на 31 декабря 2024 года достиг 234,7 млрд рублей, увеличившись на 28,8%, или на 52,5 млрд рублей, с начала 2024 года, в результате активного управления портфелем и M&A сделок.
- Состав портфеля на конец 2024 года: корпоративные облигации (36%), государственные и муниципальные облигации (24%), акции (5%), депозиты и денежные средства (28%), прочее (7%).
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по результатам 12 месяцев 2024 года 32,3%.

### **УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ**

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 31 декабря 2024 года превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 141%.

### **ДИВИДЕНДЫ**

- Менеджмент рекомендует Совету директоров рассмотреть вопрос о выплате дивидендов в размере 6,4 рубля на акцию, или 3,56 млрд рублей в абсолютном значении. Дивидендная доходность к цене акций RENI на момент анонса составляет порядка 5%.
- В случае утверждения этой рекомендации Советом директоров и Собранием акционеров, с учетом ранее выплаченных дивидендов в размере 3,6 рублей на акцию, общая сумма дивидендов за 2024 год достигнет 10 рублей на акцию, или 5,56 млрд рублей в абсолютном значении. Сумма соответствует примерно 50% от чистой прибыли Группы за 2024 год.

**Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 12 месяцев 2024 года:**

«2024 год стал для нашей компании этапом значительных достижений. Благодаря высокому темпу роста страхового бизнеса Группа выросла с 8-го на 6-е место в России по объему премий\*. Мы не планируем останавливаться на достигнутом и ставим себе не менее амбициозные цели на ближайшие годы.

Несмотря на высокую волатильность фондового рынка, Группа также смогла выполнить цель по чистой прибыли благодаря мерам по ребалансировке инвестиционного портфеля и закрытию M&A сделок с частичным признанием финансовых эффектов от них уже в 4 квартале 2024 года. В результате по итогам 2024 года мы получили рекордную чистую прибыль в размере 11,1 млрд рублей, что выше результата за 2023 год на 7,8% и превосходит ожидания аналитиков. Сегодня наш инвестиционный портфель составлен таким образом, чтобы поддерживать высокий уровень доходов для наших клиентов и Группы не только в 2025 году, но и в последующие годы.

В 2024 году мы сформулировали стратегию на ближайшие 3-5 лет, которая заключается в продолжении развития в трех сегментах: «Здоровье», «Мобильность», «Благосостояние». Цель по прибыльному росту остается, но на новом этапе будет в том числе достигаться через развитие не только в рамках страхования, но и предоставления комплементарных услуг нашим клиентам. Такой подход позволяет нам расширять спектр продуктов для более комплексного обслуживания клиентов и увеличивать частоту взаимодействия с ними. Первые шаги в этом направлении уже сделаны: маркетплейс медицинских услуг [budu.ru](https://www.budu.ru), компания в сфере ментального здоровья «Просебя», а также НПФ «Ренессанс Накопления».

Прошедший год был «Годом старта внедрения Искусственного интеллекта» в Группе. Вся компания проходила обучение для внедрения этого инструмента в работу. ИИ активно используется в трех ключевых процессах компании, а 2025 год пройдет под эгидой операционной эффективности и масштабирования этих и других технологических инициатив.

Мы много делаем для того, чтобы наша компания была также лучшим местом для развития и профессиональной самореализации. По результатам опроса за год, уровень удовлетворенности и вовлеченности сотрудников достиг высоких 89% и 90% соответственно. Кроме того, компания получила золото в рейтинге Forbes «Лучшие работодатели России».

В 2024 году акции Группы выросли на 17,5% при падении индекса МосБиржи примерно на 7%, а число наших инвесторов увеличилось на 35% до 62 тысяч. Период среднего владения бумагой возрос в два раза. Важным событием после отчетного периода стало решение Индексного комитета Московской биржи о включении акций Группы в Индекс Московской биржи с 21 марта 2025 года, что открывает возможность крупнейшим фондам инвестировать в ценные бумаги компании. Благодарю всех наших акционеров за доверие».

\* По данным ЦБ РФ за 9 месяцев 2024 года.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

### Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	12 мес. 24 г.	12 мес. 23 г.	Динамика, %	4 кв. 24 г.	4 кв. 23 г.	Динамика, %
<b>Сегмент non-life</b>	<b>73,3</b>	<b>63,7</b>	<b>+15,1%</b>	<b>18,3</b>	<b>17,2</b>	<b>6,0%</b>
Авто*	44,5	38,1	+16,8%	11,3	10,5*	+7,7%
ДМС	12,9	10,1	+27,2%	2,9	2,7	+6,2%
Прочие виды страхования	15,9	15,4	+3,0%	4,1	4,0	+1,6%
<b>Сегмент life</b>	<b>96,5</b>	<b>59,8</b>	<b>+61,4%</b>	<b>33,3</b>	<b>21,0</b>	<b>+58,6%</b>
НСЖ**	75,8	32,2	+135,2%	29,2	12,4	+135,7%
ИСЖ***	9,3	12,7	- 26,4%	2,3	3,9	- 40,6%
Кредитное и рисковое страхование	11,4	14,9	- 23,4%	1,8	4,7	- 62,4%
<b>ИТОГО:</b>	<b>169,8</b>	<b>123,4</b>	<b>+37,5%</b>	<b>51,5</b>	<b>38,2</b>	<b>+34,9%</b>

\* 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. Подробнее: <https://www.renlife.ru/personal/generate/>

\*\*\* ИСЖ — Программы инвестиционного страхования жизни. Программы со стопроцентной защитой капитала и потенциально высокой доходностью. Подробнее: <https://www.renlife.ru/personal/invest/>

\*\*\*\* Новый бизнес включает в себя НПФ «Ренессанс Накопления» и прочие инициативы.

### Инновационное развитие Группы (InsurTech):

- Географическое расширение бизнеса без открытия офисов: за 2024 года количество наших онлайн-агентов выросло на 52,4% г/г до 3 659 человек.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы: число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 1215 компаний.
- Развитие цифровых каналов продаж (digital): в сегменте non-life доля digital в общих каналах продаж достигла 17% с ростом на 13% г/г.
- В сегменте Life доля digital канала продаж достигла 13% с ростом на 55% г/г.
- Medtech проекты: за 12 месяцев 2024 года совокупный оборот (GMV) MedTech проекта Vudu составил 950 млн руб. В марте 2024 года была запущена новая компания в сфере ментального здоровья «Просебя».
- Вместе с сервисом «Яндекс Такси» мы первыми на российском страховом рынке запустили проект по краткосрочному страхованию ОСАГО для водителей такси. С момента запуска в июне 2024 года Группа реализовала более 1,5 млн краткосрочных полисов ОСАГО для такси.
- Совместно с Exodrive используем ПО для точной оценки навыков водителей такси. В ходе испытаний система помогла снизить аварийность до 20%.

- Мы стали страховым партнером государственной программы тестирования грузовых беспилотников компании NATCAR.
- Вместе с Банком ДОМ.РФ запустили инновационный страховой продукт для малого и среднего бизнеса. Одно из преимуществ нового продукта — простота и оперативность: оформить страховой полис можно всего за несколько минут.
- При поддержке Zupami мы запустили первое в России страхование сроков авиадоставки грузов. Продукт особенно актуален для компаний, работающих с крупными торговыми сетями, производственными предприятиями и компаниями электронной коммерции, где действуют строгие требования к срокам поставок.

### Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

Рынок страхования во многом является отражением того, как развивается страна в целом. За 12 месяцев 2024 года ВВП РФ вырос на 4,1% г/г.

По данным ЦБ РФ за 9 месяцев 2024 года, страховой рынок в России вырос в 1,5 раза г/г до 2,4 трлн рублей. По итогам всего 2024 года страховой рынок России может впервые в истории превысить объем в 3 трлн рублей.

Хотя в 2025 году темпы роста российской экономики могут замедлиться, эксперты прогнозируют на 2025 год, хоть и более скромный, но по-прежнему двузначный рост российского страхового рынка в связи с продолжающимся спросом на ДМС и продукты накопительного страхования.

Говоря о наших показателях за 12 месяцев 2024 года, премии сегмента Non-life Группы выросли на 15,1% г/г и достигли 73,3 млрд рублей. Основными драйверами роста стали ДМС и автострахование.

Мы продолжаем делать ставку на клиентов сегмента МСП (малое и среднее предпринимательство). По данным Корпорации МСП, число малых и средних предприятий в России достигло 6,59 млн и является рекордным с момента начала ведения реестра в 2016 году. Например, в портфеле автострахования и ДМС Группы число таких компаний в 2024 году достигло 36% и 15% соответственно.

### Автострахование

Сегмент автострахования является одним из крупнейших для Группы. За 12 месяцев 2024 года премии от автострахования увеличились на 16,8% г/г и достигли 44,5 млрд рублей.

Несмотря на рост ставки Банка России в 2024 году, продажи автомобилей по итогам года в России выросли на 48% г/г до 1 571 тыс. единиц, по данным «Автостат». По прогнозам АЕБ, спрос на новые автомобили в 2025 году может упасть на 15% г/г. Однако парк зарегистрированных автомобилей в стране насчитывает 47,5 млн единиц, что, с учетом продолжающегося роста цен на автомобили, делает рынок автострахования привлекательным и в 2025 году, даже если произойдет снижение продаж новых авто из-за высокой стоимости кредитования. Мы видим тренд к росту страхования авто с пробегом в стране.

Преимущество Группы заключается в высокой диверсификации портфеля по типу клиентов и по продуктам. Так, Группа входит в топ-6 страховщиков каско в России и занимает ведущие позиции на рынке страхования каршеринга. Доля Группы на рынке операционного лизинга России составляет примерно 30%. Крупным сегментом для Группы является и страхование такси. По итогам 2024 года Группа стала одним из лидеров страхования такси в России с долей примерно 24%. Кроме того, в 2024 году мы первыми в России запустили гибкие полисы ОСАГО

для водителей «Яндекс Такси». С этого времени было продано уже более 1,5 млн таких полисов.

Росту рынка ОСАГО в целом будет способствовать и усиление контроля за наличием полиса. С 30 июня 2025 года стартует эксперимент по мониторингу в дорожном потоке наличия у водителей полисов ОСАГО посредством камер МВД. Его цель — выявление водителей без полисов ОСАГО и уведомление их о нарушении. В перспективе к нарушителям могут применяться штрафы.

### **Прочие виды страхования**

За 12 месяцев 2024 года премии от прочих видов страхования увеличились на 3,0% г/г и достигли 15,9 млрд рублей. Наибольший рост за период показали сегмент страхования имущества юрлиц и страхования грузов с ростом на 28% г/г и на 19,1% г/г соответственно. Грузы и страхование имущества компенсировали нам падение сегментов ипотечного и розничного кредитного страхования.

В 2024 году Группа вошла в тройку крупнейших страховщиков грузов в стране. По оценкам ВСС, за 9 месяцев 2024 года объем страховых премий по страхованию грузов вырос на 32% г/г, а объем премий по итогам 2025 года может превысить 60 млрд рублей.

По данным Дом.РФ, выдача ипотеки в России в 2025 году может сократиться до 1-1,2 млн кредитов на 3,8-4,0 трлн рублей. Однако эксперты отмечают отложенный спрос и возможность резкого разворота на рынке уже в 2025 году в случае снижения ставки Банка России. Поддержку спросу могут оказать новые меры в рамках семейной ипотеки и смягчение требований ЦБ РФ к выдаче ипотечных кредитов. Аналогичный отложенный спрос аналитики фиксируют и на рынке непродуктовой розницы.

### **ДМС (добровольное медицинское страхование)**

Рынок ДМС продолжает уверенно расти. За 12 месяцев 2024 года премии Группы по ДМС увеличились на 27,2% г/г и достигли 12,9 млрд рублей. 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». За год его функционал был заметно расширен. По итогам 2024 года количество пользователей достигло 511 тысяч человек, что на 8,2% выше 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.

### **Medtech проект Budu**

В 2024 году компания успешно реализовала стратегию диверсификации выручки, обеспечив привлечение доходов за пределами Группы Ренессанс страхование. GMV Budu в 2024 г. составил 950 млн рублей.

Компания нарастила собственную клиентскую базу физических и юридических лиц благодаря запуску маркетплейса медицинских услуг budu.ru. Это онлайн-сервис поиска, сравнения стоимости и бронирования медицинских услуг: анализов, диагностики и консультаций врачей. На budu.ru представлено более 100 федеральных сетей клиник и лабораторий разных ценовых сегментов — всего более 8 тыс. по всей стране. Быстрое расширение сети поставщиков обеспечено эффективной бизнес-моделью: сервис удерживает комиссию по факту оплаты, что

делает привлечение клиентов значительно дешевле по сравнению с традиционными агрегаторами.

Рост клиентской базы маркетплейса обеспечивают агентская сеть, а также сотрудничество с корпоративными заказчиками, которые используют budu.ru для покупки медицинских услуг своим сотрудникам по программам превентивного управления здоровьем.

В 2025 году компания продолжит развитие маркетплейса, расширив категории и географическое покрытие.

### **Сервис для развития команд и улучшения ментального благополучия «Просебя»**

Миссия сервиса — сделать психологию естественной опорой в жизни для как можно большего числа людей. Ключевое отличие сервиса от аналогичных продуктов — вовлечение людей в работу над собой через развитие навыков управления своим состоянием. Это дало возможность увеличить средний уровень охвата приложением до 30% сотрудников компаний (против средних 6–10% в случаях, когда психолог просто предоставляется). Кроме того, стратегия компании предполагает расширение спектра услуг в рамках более охватного рынка well-being предложений. Уже сейчас мы можем предоставить клиентам специалистов по ЗОЖ, фитнес-тренеров, консультантов по финансовому благополучию, юристов и даже зоопсихологов.

Параллельно продукт продолжает экспансию в B2B-сегменте, предоставляя бизнесу полноценный функционал для управления ментальным состоянием команды. За год мы показали почти 7-кратный рост пользователей и консультаций. Число доступных специалистов выросло в 2,75 раз г/г.

Подготовили также продукт к возможности интегрирования в программы ДМС. По прогнозам, в 2025 году число подключенных к сервису пользователей вырастет до 320 тысяч человек.

### **Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)**

Сегмент Life Группы, представленный компанией «Ренессанс Жизнь» и ее дочерними структурами, продолжает демонстрировать уверенный рост. За 12 месяцев 2024 года премии Группы в сегменте Life выросли на 61,4% г/г до 96,5 млрд руб.

В рамках портфеля продукты НСЖ стали главным драйвером с рекордным ростом в 135,2% г/г и объемом сборов в 75,8 млрд рублей по итогам 2024 года. За 12 месяцев 2024 года продажи через собственные каналы достигли 27% и выросли на 44% г/г. Кроме того, доля digital-канала продаж достигла 13% с ростом на 55% г/г.

В отличие от ряда игроков страхового рынка, компания «Ренессанс Жизнь» в 2024 году фокусировалась на продаже более длинных полисов накопительного страхования, что может стать преимуществом компании в 2025 году в плане динамики продаж год к году.

Стоит отметить и успехи сегмента Life в наращивании активов. За 2024 год резервы компании «Ренессанс Жизнь» и ее дочерних структур выросли на 53% г/г по сравнению с 41% роста г/г в среднем по рынку.

Наша стратегия предполагает развитие компании в комплексного игрока, который сможет решать любые задачи клиента в сфере приумножения капитала и страховой защиты. Самые важные события 2024 года для нас — успешное закрытие двух M&A сделок и выход на рынок пенсионных сбережений через создание НПФ «Ренессанс Накопления».

По предварительным данным, в 2024 году впервые в истории России рынок Life страхования не только догнал, но и обогнал по объемам собранных премий рынок Non-life страхования. Мы не ожидаем существенного замедления темпов роста рынка Life в России в 2025 году в связи с растущей привлекательностью для клиентов страховых продуктов с инвестиционной составляющей и новых ДСЖ продуктов на фоне ожидающегося уменьшения доходности банковских вкладов.

### **Информация о компании**

*Группа Ренессанс страхование — одна из ведущих диверсифицированных страховых компаний России, работающая на рынке более 25 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», а также medtech-сервис по управлению здоровьем Vudu.*

*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 60 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)