

Группа Ренессанс страхование увеличила объём страховых премий на 8,3% г/г в 1 полугодии 2026 года

21 августа 2026 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 полугодии 2026 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 8,3% г/г и достигла 100 млрд рублей. Рост обеспечили продажи в страховании грузов, имущества юридических и физических лиц, каско для физических лиц, ДМС и продуктов накопительного страхования.

Во 2 квартале 2026 года на финансовый результат компании оказала влияние отрицательная переоценка части инвестиционного портфеля на фоне высокой волатильности на российском фондовом рынке. В результате по итогам 6 месяцев 2026 года группа получила убыток в 1,4 млрд рублей. Этот эффект носит расчетный характер и не связан с оттоком денежных средств. В июле ситуация на рынке ОФЗ улучшилась, и Группа полностью покрывала убыток первого полугодия и зарабатывает прибыль.

Если не указано иное, то все показатели даны за 6 месяцев 2026 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 6 месяцами 2025 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

Ключевые показатели:

- Суммарные премии Группы выросли на 8,3% г/г до 100 млрд руб.
- Наиболее сильную динамику в 1 полугодии 2026 года показали:
 - Каско физлицам: +21,9% г/г, до 9,3 млрд руб.
 - Грузы: +26,8% г/г, до 3,2 млрд руб.
 - Имущество юрлиц: +19,6% г/г, до 0,9 млрд руб.
 - Имущество физ и юрлиц: +18,8% г/г, до 1.6 млрд руб.
 - ДМС: +7,9% г/г, до 5,9 млрд руб.
 - Накопительное страхование жизни (НСЖ): +15,4% г/г, до 60,8 млрд руб.
- Инвестиционный портфель на 30 июня 2026 года достиг 308 млрд руб., увеличившись на 7,4%, или 21,3 млрд руб., с начала 2026 года. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (40%), государственные и муниципальные облигации (26%), акции (2%), депозиты и денежные средства (25%), прочее (7%).
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) группы за последние 12 месяцев (LTM) достиг по итогам 1 полугодия 2026 года 12,6%¹.
- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30 июня 2026 года составил 130% при регуляторном минимуме в 105%.
- Активы Группы на 30 июня 2026 года составили 348,7 млрд руб., +7,9% с начала 2026 года.
- Капитал Группы на 30 июня 2026 года достиг 53,9 млрд руб., -4,2% с начала 2026 года.

¹ Показатель RoATE рассчитывается как LTM (Last Twelve Months, последние 12 месяцев) для более точного анализа динамики показателей и исключения сезонных колебаний. Формула расчёта: $RoATE = \frac{\text{Чистая прибыль за последние 12 месяцев}}{\text{Средний размер собственного капитала за минусом нематериальных активов за последние 12 месяцев}} \times 100\%$.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 6 месяцев 2026 года:

«Страховой рынок сохраняет устойчивость и продолжает расти, несмотря на сложную макроэкономическую и рыночную среду. В 1 полугодии 2026 года мы увеличили общие продажи на 8,3% г/г, а по ряду направлений показали двузначные темпы роста. Ключевой фокус компании сейчас - улучшение операционного результата и повышение эффективности процессов посредством глубокой ИИ² трансформации Группы. Цель по росту бизнеса остается, но в маржинальных направлениях. Эта стратегия прибыльного роста находит свое отражение в 1 полугодии в сильной динамике продаж в сегменте страхования грузов и каско физлицам, а также в страховании имущества юридических лиц. Мы также делаем успехи в развитии пенсионного направления - активы НПФ «Ренессанс Накопления» превысили 4,6 млрд руб.

Что касается инвестиционного дохода, отрицательная переоценка части активов портфеля Группы в 1 полугодии 2026 года носит временный характер и связана с высокой волатильностью на российском фондовом рынке. Уже в июле ситуация улучшилась, что поддержало наш инвестиционный доход. Инвестиционный портфель Группы сформирован из надежных инструментов и имеет большой потенциал для увеличения прибыли компании.

С июня Группа реализует программу обратного выкупа акций RENI в объеме до 5 млрд рублей в течение 12 месяцев с погашением до 10% уставного капитала. С момента запуска программы Группа выкупила с рынка около 10 млн акций RENI. Buyback³ создаёт дополнительную акционерную стоимость за счёт сокращения в будущем числа акций в обращении и роста доли каждого акционера в бизнесе. Я рада сообщить, что мы приняли решение ускорить процесс погашения акций. В 4 квартале 2026 года мы запустим юридические процедуры первого этапа погашения, который, за счет комбинации выкупленных в разное время казначейских акций, может охватить до половины всего целевого объема погашения в 10% от уставного капитала компании. Погашение оставшегося объема акций в рамках второго этапа будет производиться в 2027 году после окончания программы buyback».

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	6 мес. 26 г.	6 мес. 25 г.	Динамика, %
Сегмент non-life	35,7	34,2	+4,2%
Авто*	21,8	21,5	+1,3%
• Каско ФЛ	9,3	7,7	+21,9%
ДМС	5,9	5,5	+7,9%
Прочие виды страхования	7,9	7,2	+10,3%
• Грузы	3,2	2,5	+26,8%
• Имущество ЮЛ и ФЛ	1,6	1,3	+18,8%
Сегмент life	64,2	58,0	+10,7%
Инвестиционно-накопительное страхование**	61,0	54,8	+11,4%
Кредитное и рисковое страхование	3,2	3,3	-1,2%
ИТОГО:	100	92,2	+8,3%

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

** Сегмент «Инвестиционно-накопительное страхование» включает продукты накопительного страхования жизни (НСЖ), инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), долевого страхования жизни ДСЖ.

² ИИ – искусственный интеллект.

³ Подробнее о программе buyback RENI на сайте компании: <https://www.renins.ru/invest/buyback>

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

Премии сегмента Non-life в 1 полугодии 2026 года составили 35,7 млрд руб., увеличившись на 4,2% г/г. Основной вклад в рост внесли каско физлицам, грузы, имущество юридических и физических лиц и ДМС. Дополнительным источником роста стали продажи через экосистемы, которые увеличились на 46% г/г до 2,5 млрд руб.

Компания продолжает укреплять позиции в наиболее перспективных сегментах рынка. Программа лояльности «Ренессанс Плюс» остаётся важным конкурентным преимуществом: число активных участников превышает 500 тысяч человек, а клиенты, подключённые к программе, продлевают полисы в 1,5 раза чаще, чем остальные пользователи.

Автострахование

Премии от автострахования выросли на 1,3% г/г и достигли 21,8 млрд рублей. Компания сохраняет взвешенный подход в ОСАГО и одновременно усиливает позиции в каско физлицам, где премии выросли на 21,9% г/г. Рост поддержал агентский канал, в том числе работа с официальными дилерами и локальными брендами.

Рынок новых легковых автомобилей продолжает восстанавливаться: по итогам первого полугодия 2026 года продажи выросли почти на 15%, до 608,62 тысяч штук, по данным «Автостат». Продажи легковых электромобилей с пробегом тоже выросли - почти на 40% г/г. Прогноз «Автостата» по продажам на весь 2026 год - 1,3–1,35 млн автомобилей.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

Премии по ДМС увеличились на 7,9% г/г и достигли 5,9 млрд руб. Цифровизация ДМС в «Ренессанс Страхование» вышла на новый этап. Доля автоматически обработанных запросов на согласование в чатах с клиентами достигла 53% — это устойчивый результат автоматизации процессов с применением ИИ. Среднее время согласования услуги теперь составляет от 2 до 4 минут, что втрое быстрее, чем год назад, и позволяет значительно повысить скорость принятия решений. Автоматизация не только ускоряет сервис, но и создает основу для масштабирования превентивной модели управления здоровьем.

Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

В 1 полугодии 2026 года общие премии сегмента Life выросли на 10,7% г/г, а премии по НСЖ — на 15,4% г/г. Рост обеспечили как продажи нового бизнеса, так и очередные взносы по действующим договорам. Сильную динамику показали собственные каналы продаж, включая офисы компании, сайт, мобильное приложение и агентскую сеть.

Отдельное внимание Группа уделяет пенсионному направлению. На конец июня 2026 года НПФ «Ренессанс Накопления» привлёк 4,6 млрд рублей активов, а число клиентов фонда достигло 53 тысяч человек.

Нестраховые проекты

Маркетплейс медицинских услуг Budu

В 1 полугодии 2026 года число активных покупателей выросло на 111% г/г до 11,1 тыс. человек, а количество заказов до 22,0 тыс. (рост 149% г/г). Показатель количества заказов на 1 покупателя по итогам 6 мес. 2026 года составил 2,0 (за аналогичный период прошлого года — 1,5 на 1 покупателя). Клиентский Индекс Лояльности (NPS) составил 82, средняя оценка сервиса на независимых площадках — 4,8 из 5. В 2026 году budu.ru сосредоточится на масштабировании бизнеса: развитии стратегических партнерств, ускорении привлечения продавцов и покупателей, а также расширении инструментов монетизации платформы.

Платформа психологической поддержки и развития навыков устойчивости «Просебя»

По итогам первого полугодия 2026 года Просебя увеличила выручку в 2,8 раза г/г (283%) до 134 млн рублей. Драйвер роста – расширение корпоративной базы: число компаний-клиентов выросло на 23% г/г до 434, доступ к платформе получили более 315 тыс. сотрудников крупнейших российских компаний. Растёт не только охват, но и глубина использования: MAU +77% г/г, число консультаций +178% г/г. Рост на фоне сдержанной динамики корпоративных расходов показывает, что устойчивость сотрудников всё чаще воспринимается бизнесом не как дополнительная статья затрат, а как необходимая инвестиция – наравне со здоровьем и производительностью команд.

В2В-автоаукцион Fleet2Click

С момента запуска проект Fleet2Click реализовал более 1000 автомобилей. Недавно был запущен новый сервис - выездные осмотры легковых и грузовых ТС, что делает сделки по покупке и продаже автомобилей еще более комфортными для сторон. Кроме того, Fleet2Click и АО «Электронный паспорт» (входит в Госкорпорацию Ростех), объявили о запуске совместного проекта, который превращает сложную реализацию машин юридических лиц в прозрачный цифровой алгоритм.

Медиапроект «Анатомия авто»

За 6 месяцев 2026 года контент проекта «Анатомия Авто» собрал 14,2 млн просмотров на основной площадке, а среднемесячная аудитория достигла 2,8 млн зрителей. Отдельные выпуски набирают до 700 тыс. просмотров. Средняя глубина просмотра выросла до 40%, что говорит о росте интереса аудитории и к длинным форматам.

Информация о компании: *Группа Ренессанс страхование — одна из ведущих диверсифицированных страховых компаний России, работающая на рынке почти 30 лет. В Группу входят 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 budi.ru, а также В2В-автоаукцион Fleet2Click. Группа накопила значительный успешный опыт внедрения инноваций, создавая и развивая 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 120 тыс. инвесторов, а доля акций в свободном обращении превышает 35%.*

Пресс-служба
Анна Кочеткова
pr@renins.com

Связи с инвесторами
Владимир Залужский
ir@renins.com