Группа Ренессанс страхование увеличила объём страховых премий на 3,1% г/г и получила прибыль в размере 1,3 млрд рублей за 9 месяцев 2026 года

ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (MOEX: RENI, далее – Группа Ренессанс страхование, Группа, Компания), один из ведущих цифровых игроков на страховом рынке России, сообщает, что за 9 месяцев 2026 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 3,1% г/г и достигла 156,3 млрд руб. Рост обеспечили продажи продуктов страхования грузов, каско для физических лиц, ДМС и накопительного страхования жизни (НСЖ).

В 3 квартале 2026 года Группа получила чистую прибыль в размере 2,7 млрд руб., полностью компенсировав расчетный убыток первого полугодия. Более того, чистая прибыль Группы за 3 квартал 2026 года на 29% выше аналогичного показателя за 3 квартал 2025 года.

За 9 месяцев 2026 года чистая прибыль Группы составила 1,3 млрд руб.

Если не указано иное, то все показатели даны за 9 месяцев 2026 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 9 месяцами 2025 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

Ключевые показатели:

· Суммарные премии Группы выросли на 3,1% г/г до 156,3 млрд руб.

· Наиболее сильную динамику за 9 месяцев 2026 года показали:

Каско физлицам: +17,6% г/г, до 14,9 млрд руб.

Грузы: +37,1% г/г, до 5,5 млрд руб.

ДМС: +16,1% г/г, до 11,5 млрд руб.

Инвестиционно-накопительное страхование: +1,9% г/г, до 91,9 млрд руб.

· Инвестиционный портфель на 30 сентября 2026 года достиг 316 млрд руб., увеличившись с начала 2026 года на 10,5%, или 30,0 млрд руб. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (42%), государственные и муниципальные облигации (27%), акции (0%), депозиты и денежные средства (25%), прочее (6%).

· Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) Группы за последние 12 месяцев (LTM) достиг по итогам 9 месяцев 2026 года 10,3% [1]. Отдельно за 3 квартал 2026 года показатель RoATE составил 27,8%.

· Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30.09.2026 года составил 114% при регуляторном минимуме в 105%.

· Активы Группы на 30.09.2026 года составили 361,4 млрд руб., +11,8% с начала 2026 года.

· Капитал Группы на 30.09.2026 года достиг 56,2 млрд руб., -0,1% с начала 2026 года.

· 26.08.2026 года агентство «Эксперт РА» подтвердило высокий рейтинг Группы на уровне ruAA.

Статус программы обратного выкупа акций (buyback):

Компания реализует программу обратного выкупа акций с рынка (buyback) [2] с последующим погашением до 10% уставного капитала. После погашения количество акций в обращении сократится, а доля каждого акционера в компании пропорционально увеличится. К настоящему моменту выкуплено примерно 10,8 млн бумаг, или 1,95% от уставного капитала Группы. Сейчас компания готовит мероприятия для погашения первой части выкупленных акций. В декабре 2026 года планируются внутригрупповые операции, по итогам которых выкупленные с рынка акции поступят на казначейский счет Группы для их последующего погашения. Информация об этих операциях будет раскрываться на странице компании на www.e-disclosure.ru

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 9 месяцев 2026 года: «Нашим приоритетом остается повышение операционной эффективности и прибыльности компании. Для этого мы фокусируемся на росте в наиболее маржинальных сегментах, выходим в новые рыночные ниши в сегментах крупного корпоративного страхования.

Наш новый шаг — запуск масштабной ИИ-трансформации Группы. Мы видим возможности для применения искусственного интеллекта на всех этапах страхового бизнеса. Уверена, что в среднесрочной перспективе клиенты компании увидят результаты в повышении качества сервиса и ускорении выплат, а акционеры — в улучшении финансовых показателей компании.

Одновременно мы продолжаем совершенствовать клиентский опыт и расширять доступный клиентам спектр продуктов в рамках трех ключевых стратегических направлений — «Здоровье», «Мобильность» и «Благосостояние».

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

Премии сегмента Non-life за 9 месяцев 2026 года составили 59,4 млрд руб., увеличившись на 5,6% г/г. Основной вклад в рост внесли каско физлицам, грузы и ДМС.

Дополнительным источником роста стали продажи через экосистемы, которые увеличились на 49% г/г до 4,0 млрд руб.

Мы продолжаем развивать программу лояльности и видим положительные результаты: растут вовлеченность клиентов и вклад программы в страховые премии, а участники получают больше возможностей для экономии. Число активных участников программы лояльности «Ренессанс Плюс» превысило 600 тыс. человек, увеличившись в шесть раз по сравнению с 2025 годом. Более 75% покупателей каско в прямом канале используют баллы при оформлении полиса. Недавно участникам стали доступны новые способы накопления и использования баллов, а кешбэк в программе лояльности «Ренессанс Плюс» за приобретение полиса каско теперь достигает 30%.

Автострахование

Премии от автострахования за 9 месяцев 2026 года выросли на 3,7% г/г и достигли 34,9 млрд руб. Компания сохраняет сдержанный подход на рынке ОСАГО, но продолжает усиливать позиции в сегменте каско физлицам, где премии выросли на 17,6% г/г.

Рынок новых легковых автомобилей продолжает демонстрировать положительную динамику: по итогам 9 месяцев 2026 года продажи выросли на 8% г/г, до 967,8 тысяч штук, по данным «Автостат». Продажи легковых электромобилей с пробегом также растут — на 2% г/г за 9 месяцев 2026 года. Прогноз «Автостата» по продажам на весь 2026 год — 1,3 млн автомобилей (на уровне прошлого года).

Автоматическая проверка наличия полиса ОСАГО дорожными камерами уже тестируется и может быть запущена в эксплуатацию в 1 половине 2027 года. Сейчас, по оценкам, без полиса ездят около 10% автомобилистов, или 4,5 млн машин. Автоматический контроль должен существенно сократить этот разрыв.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

Премии по ДМС увеличились на 16,1% г/г и достигли 11,5 млрд руб. «Ренессанс

страхование» сохраняет лидирующие позиции в цифровизации ДМС, последовательно развивая сервисы для клиентов. Наш ИИ-ассистент в ДМС помогает согласовывать медицинские назначения для клиента за пять минут вместо часа. На данный момент через модуль ИИ проходят около 28% запросов от общего потока согласований. Доля автоматически согласованных среди них более 60%. В 3 квартале 2026 года компания дополнительно запустила ИИ-помощника, но уже для операторов медицинского пульта компании. Решение помогает согласовывать медицинские услуги и получать ответы из корпоративной базы знаний непосредственно в рабочем интерфейсе. Это позволяет сократить ручной поиск информации и помогает операторам быстрее обрабатывать обращения клиентов по ДМС.

По прогнозу НРА, объем рынка платных медицинских услуг в России, увеличившийся более чем вдвое за последние пять лет, к концу 2026 года достигнет 2,1 трлн руб., а в 2027 году — 2,3 трлн руб. Медицинская инфляция, по оценке аналитиков, может составить до 9% в 2026 году и ускориться до 12–15% в 2027 году. Расширение рынка платных медицинских услуг и рост их стоимости формируют предпосылки для дальнейшего развития сегмента ДМС.

Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

По итогам 9 месяцев 2026 года премии в сегменте Life выросли на 1,7% г/г, до 96,9 млрд руб., а продажи НСЖ с регулярными взносами — на 13,8%. В основе умеренной динамики премий лежит постепенное изменение структуры новых продаж в пользу продуктов с длинным сроком – такие продукты выгодны клиентам благодаря сочетанию налоговых льгот и инвестиционного дохода, а компании дают более широкий инвестиционный горизонт. «Длинная» часть портфеля выросла более чем на 7% г/г.

Опираясь на собственные каналы продаж, компания развивает и оффлайн и онлайн направление – совокупный прирост в этих каналах составил 21% г/г.

Налоговые изменения 2027 года дополнительно повышают привлекательность длинных страховых продуктов. При соблюдении установленных условий, взносы и доход по договорам страхования жизни в пределах 30 млн руб. не будут облагаться НДФЛ. С 1 сентября 2026 года лимит налогового вычета по взносам увеличен со 150 тыс. до 400 тыс. руб. в год.

Мы с оптимизмом смотрим и на рынок пенсионных накоплений, на котором работает наш НПФ «Ренессанс Накопления» в рамках Программы долгосрочных сбережений (ПДС). Помимо общего растущего интереса к ПДС у населения, одобренный недавно Правительственной комиссией законопроект предусматривает с 1 апреля 2027 года конвертацию накопительной части пенсии в ПДС. Средства станут собственностью граждан, которые в течение двух лет смогут переводить их между НПФ без потери инвестиционного дохода. Активы НПФ «Ренессанс Накопления» с начала года выросли на 88% г/г, до 6,8 млрд руб., а число клиентов фонда превысило 60 тыс. человек.

Нестраховые проекты

Маркетплейс медицинских услуг Budu

По итогам 9 месяцев 2026 года маркетплейс медицинских услуг budu.ru увеличил оборот (GMV) на 47,7% г/г. Количество оплаченных заказов выросло на 11,8% г/г до 29,4 тыс., а частота покупок — на 31% г/г, или с 1,62 до 2,12 заказа на покупателя. Компания продолжает развивать корпоративное направление и партнерский канал, интегрируя медицинские сервисы в цифровые экосистемы крупных игроков рынка. Высокий уровень удовлетворенности клиентов подтверждается индексом NPS в 82 балла и средней оценкой сервиса 4,8 из 5 на внешних площадках.

Платформа психологической поддержки и развития навыков устойчивости «Просебя»

По итогам 9 месяцев 2026 года «Просебя» увеличила оборот (GMV) в 2,3 раза г/г (132%). Драйвер роста – расширение корпоративной базы: число компаний-клиентов выросло на 23% г/г до 480, доступ к платформе получили более 430 тыс. сотрудников крупнейших компаний. Растёт не только охват, но и глубина использования: показатель MAU – на 73% г/г, число консультаций – на 121% г/г. Устойчивость сотрудников всё чаще воспринимается бизнесом не как дополнительная статья затрат, а как необходимая инвестиция – наравне со здоровьем и производительностью команд.

B2B-автоаукцион Fleet2Click

За 9 месяцев 2026 года проект Fleet2Click реализовал 590 автомобилей — объем, сопоставимый с результатом за весь 2025 год. Каждый месяц к проекту подключаются новые продавцы автопарков и техники. Одновременно растет база покупателей, которая насчитывает более 1300 юрлиц и ИП. Платформа активно развивает цифровой алгоритм торгов, используя цифровые осмотры транспортных средств и ИИ – аналитику рыночной стоимости лотов.

Медиапроект «Анатомия авто»

За 9 месяцев 2026 года проект «Анатомия Авто» собрал 25,6 млн просмотров на основной площадке — в 4,5 раза больше, чем за весь 2025 год. Месячная аудитория канала к октябрю составила 2,8 млн зрителей, а средняя глубина просмотра выросла до 33,3%. Самым популярным стал автомобильный челлендж «Газ, гибрид, электро», собравший более 2 млн просмотров. В 2026 году команда запустила одноименное сообщество на платформе «ВКонтакте», которое к концу года выросло до 25,3 тыс. подписчиков, а просмотры контента достигли 8,3 млн.

Википедия страхования, 16.11.2026 г.