

Группа Ренессанс страхование заработала 10,3 млрд рублей чистой прибыли в 2023 году

12 марта 2024 года

ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (МОЕХ: RENI, далее – Группа Ренессанс страхование, Группа, Компания), один из ведущих цифровых игроков на страховом рынке России, объявляет о рекордной в истории компании чистой прибыли в размере 10,3 млрд рублей по итогам 12 месяцев 2023 года. Компания также установила новую планку по общей сумме брутто подписанных страховых премий, которая за 12 месяцев 2023 года достигла 123,4 млрд рублей, увеличившись на 17,3% г/г. В 4 квартале 2023 года сумма страховых премий выросла еще заметнее, на 37,3%, к аналогичному периоду 22 года.

Если не указано иное, то все показатели даны за 12 месяцев 2023 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 12 месяцами 2022 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

- Бизнес компании по всему портфелю продуктов продолжает динамично расти: суммарные премии выросли на 17,3% г/г, до 123,4 млрд рублей. При этом ряд бизнес-сегментов показал существенно больший рост.
- Так, премии по приоритетному в сегменте Life продукту – накопительному страхованию жизни (НСЖ) – увеличились на 59,9% г/г, до 32,2 млрд рублей.
- Премии от продуктов автострахования в сегменте Non-life выросли на 15,7% г/г, до 38,1 млрд рублей.
- Инвестиционный портфель на 31 декабря 2023 года превысил 182 млрд рублей, увеличившись с начала 2023 года на 23% или 34 млрд руб. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (46%), государственные и муниципальные облигации (14%), акции (9%), депозиты и денежные средства (25%), прочее (6%).
- Прогресс в клиентском сервисе: вошли в Топ 3 в Москве среди страховых компаний по уровню узнаваемости бренда. Уровень NPS (net promoter score) наших розничных клиентов ОСАГО и каско вырос на 18% г/г до 50 п.п. и на 26% г/г до 70 п.п., соответственно.

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 31 декабря 2023 года существенно превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 171%.
- В сентябре 2023 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг финансовой надежности ПАО «Группа Ренессанс Страхование» на уровне ruAA, прогноз по рейтингу – «стабильный».

ДИВИДЕНДЫ

- С учетом положительной динамики развития бизнеса и высоких финансовых результатов Группы Совет директоров по рекомендации менеджмента компании принял решение об изменении дивидендной политики Группы в целях перехода к практике более частых, полугодовых дивидендных выплат из ориентира «не менее 50% от чистой прибыли по

МСФО за отчетный год», при условии соблюдения регуляторных требований к достаточности капитала и планов по развитию бизнеса.

- Менеджмент рекомендует Совету директоров рассмотреть вопрос о выплате дивидендов по итогам 2023 года в размере примерно 1,3 млрд рублей, что составляет 2,3 рубля на акцию. В случае одобрения Советом директоров и Общим собранием акционеров выплата будет осуществлена летом 2024 года. С учетом уже выплаченных дивидендов за первые 6 месяцев 2023 года, общая сумма дивидендов компании акционерам за весь 2023 год может составить 10 рублей на акцию. В абсолютном значении на дивиденды за 2023 год планируется направить 5,6 млрд рублей, или примерно 54% от чистой прибыли Группы за 2023 год.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 12 месяцев 2023 года:

«За прошедший год мы увеличили размер нашего бизнеса на 17,3% г/г в премиях и поставили очередной рекорд по чистой прибыли за счет контроля над издержками, эффективного управления инвестиционным портфелем и внедрения инноваций в страховании. Доля наших цифровых каналов продаж (digital) продолжает расти двузначными темпами, а в сегменте Life увеличилась за год в 1,6 раза. Основными точками роста в премиях в 2023 году стали авто, ДМС и продукты Life страхования. При этом показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по результатам года 34,4%, что превышает нашу внутреннюю цель в 30% и подтверждает высокое качество наших бизнес-сегментов, а также их акцент на реализацию стратегии прибыльного роста.

Хотя 2023 год стал для нас периодом достижений, в 2024 году, по нашим текущим оценкам, рост бизнеса Группы продолжится двузначными темпами. Более того, мы видим много драйверов для долгосрочного развития всего российского страхового рынка и за горизонтом 2024 года с учетом продолжающегося обновления автопарка, все еще неудовлетворенного спроса на улучшение жилищных условий, государственного стимулирования культуры долгосрочных сбережений. Благодаря нашему разнообразному продуктовому портфелю и более чем 25-летнему опыту, нам будет, что предложить клиентам в каждой категории. Мы намерены расти быстрее рынка также за счет внедрения insurtech технологий в страховании.

Мы продолжаем развивать экосистему здоровья, выходя за рамки страхования, и сегодня представляем наш новый проект - компанию в сфере ментального здоровья и благополучия «Просебя». Данные говорят о том, что быстрорастущий рынок ментального благополучия имеет большой потенциал в нашей стране – порядка 850 млрд рублей в год.

Инвесторы ждут от страховых компаний надёжного роста и дивидендов. Я рада, что у нас получается разьяснять фондовому рынку преимущества страхового бизнеса. За год количество инвесторов компании увеличилось более, чем на 18 тысяч человек и достигло 48 тысяч, а акции Группы выросли на 88%. Благодарю инвесторов за доверие. Наши усилия и впредь будут направлены на увеличение акционерной стоимости».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	12 мес. 23 г.	12 мес. 22 г.	Динамика, %	4 кв. 23 г.	4 кв. 22 г.	Динамика, %
Сегмент non-life*	63,7	55,4	+15,1%	17,2	15,3	+12,8%
Авто**	38,1	33,0*	+15,7%	10,5	9,8*	6,6%
ДМС	10,1	8,8	+15,0%	2,7	1,8	50,8%
Прочие виды страхования	15,4	13,6	+13,6%	4,0	3,6	10,8%
Сегмент life	59,8	49,9	+19,7%	21,0	12,6	+67,0%
ИСЖ***	12,7	18,0	-29,6%	3,9	3,1	+24,9%
НСЖ****	32,2	20,1	+59,9%	12,4	5,8	+112,3%
Кредитное и рисковое страхование	14,9	11,8	26,2%	4,7	3,6	+29,9%
ИТОГО:	123,4	105,3	+17,3%	38,2	27,8	+37,3%

*Сравнительные данные по линиям бизнеса были пересмотрены в связи с реклассификацией входящего перестрахования в 23 г.

**Сегмент «авто» включает услуги и продукты для физ. и юр. лиц, вкл. корпоративные автопарки, такси и каршеринг. Примерная разбивка портфеля Группы по премиям автострахования: каско - 55%, ОСАГО – 45%.

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

****НСЖ - Накопительное страхование жизни. Позволяет сформировать собственный капитал и получать дополнительный инвестиционный доход. Подробнее: <https://www.renlife.ru/personal/generate/>

Инновационное развитие Группы (InsurTech)

Группа считает, что InsurTech становится главным трендом развития мировой страховой индустрии, поэтому в своей стратегии делает акцент на инновационное развитие для сокращения затрат, улучшения пользовательского опыта и расширения портфеля услуг. Ниже приведены некоторые из примеров нашей работы с инновациями:

- Географическое расширение бизнеса без открытия офисов: в 2023 году количество наших онлайн агентов выросло на 105,3% г/г до 2400 человек.
- Развитие цифровых каналов продаж (digital): в сегменте Non-Life доля digital в общих каналах продаж достигла 14,6% с ростом в 16,2% за год. В сегменте Life digital канал продаж достиг доли в 12% с ростом на 163% г/г.
- Персонализация страхования: система скоринга Группы оценивает клиента автострахования по более, чем 80 параметрам, что позволяет предлагать индивидуальные тарифы.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы. В 2023 году число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло почти в 4 раза, с 70 до 272 компаний.
- Использование чат-ботов и виртуальных ассистентов для обеспечения круглосуточной поддержки и упрощения взаимодействия с клиентами. Для наших клиентов уже около 50% основных сервисов по обслуживанию доступно полностью онлайн.

- Развитие мобильного приложения с полным функционалом услуг, включая оформление полисов, управление страховками, быстрое урегулирование претензий и доступ к круглосуточной поддержке. Наши ресурсы позволяют оформлять автостраховки и полисы имущественного страхования «в 3 клика». А количество уникальных пользователей (MAU) нашего мобильного приложения достигло уже 41 тыс. человек на конец 2023 года.
- Внедрение телематических датчиков, позволяющих клиентам платить за страховку в зависимости от их стиля вождения или использования автомобиля. В Группе застраховано порядка 60% всего каршерингового рынка России, который оценивается примерно в 55 тысяч автомобилей. Наши партнеры используют телематические устройства в автопарке.
- Цифровизация в медицине: В 2023 году число пользователей приложения «Ренессанс здоровье» выросло в 2,7 раза до почти 180 тыс. человек, а количество онлайн консультаций в ДМС увеличилось на 63% г/г.
- Medtech проекты: В 2023 году совокупный оборот medtech-сервиса Budu превысил 1,0 млрд руб., что 1,6 раз больше, чем в 2022 году. Запущена новая компания в сфере ментального здоровья «ПроСебя», дающая Группе выход на новый и быстрорастущий рынок с потенциалом в перспективе в 850 млрд рублей в год.

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

За 12 месяцев 2023 года премии сегмента Non-life выросли на 15,1% г/г и достигли 63,7 млрд рублей. Основными драйверами роста стали авто юридических лиц и ДМС.

Ощутимый вклад в финансовые показатели Группы внесло и расширение географии работы компании. В 2023 году Группа вышла в следующие новые для себя регионы: Архангельская область, Карачаево-Черкесская Республика, Костромская область, Магаданская область, Новгородская область, Республика Калмыкия, Республика Марий Эл. Стоит отметить, что в большинстве случаев мы имеем там онлайн присутствие, когда все вопросы с клиентами решаются дистанционно. Поэтому при росте числа агентов на 23,4% за год, количество наших онлайн представителей выросло на 105,3% г/г.

Мы продолжаем делать ставку на клиентов сегмента МСП (малое и среднее предпринимательство). Доля таких компаний в количестве клиентов Группы растет и по итогам 2023 года достигает примерно 30% в ДМС и более 90% в авто. Такие компании как правило отличаются высокими темпами роста, при том, что уровень проникновения страховых услуг в этом бизнес-эшелоне достаточно невысокий при готовности менеджмента осваивать лучшие практики. Зачастую именно мы становимся для компаний МСП внешним бизнес-консультантом, который помогает им оценить риски и внедрить механизмы защиты.

По публичным данным, в России более 6,3 млн субъектов МСП, а численность занятых в этом секторе - более 28 млн человек. Доля МСБ в ВВП РФ оценивается примерно в 20%. Число МСП растет в среднем на 6-7% в год. Государство сохраняет фокус на развитие МСП через программы поддержки. Мы ожидаем рост активности МСП также в связи с развитием электронной коммерции и маркетплейсов.

Доля компаний IT-сектора и электронной коммерции среди клиентов Группы достигает примерно 30%. Именно в этой категории много пользователей нашей разработки Open API, позволяющей быстро интегрировать продукты нашей компании в приложение клиента. В 2023 году число партнеров, подключенных к Open API, выросло в 6 раз, с 50 до 260 компаний.

В 2023 году мы также проделали большую работу для повышения эффективности компании и улучшения клиентского сервиса. Внутренние исследования показали, что по уровню узнаваемости бренда мы вышли в Топ 3 в Москве среди страховых компаний, а уровень NPS (net promoter score) наших розничных клиентов ОСАГО вырос на 18% г/г до 50 п.п., у клиентов каско NPS вырос на 26% г/г до 70 п.п. Постоянное развитие цифровых каналов продаж позволяет нам наращивать долю прямых сделок. Сейчас уже примерно 25% наших продуктов в Non-Life продается онлайн.

В силу широкой диверсификации клиентской базы как по секторам экономики, так и по принадлежности клиентов к физ. или юр. лицам, Группа Ренессанс страхование обладает умеренной чувствительностью к высоким ставкам ЦБ РФ, хотя они и замедляют темп кредитования в стране. Существенную часть портфеля Группы составляют клиенты с уже выданными кредитами, страховые продукты под которые пролонгируются из года в год. Высокие ставки также позволяют нам нарастить инвестиционный доход, так как основная часть портфеля Группы представлена активами с фиксированной доходностью.

Автострахование

За 12 месяцев 2023 года премии от автострахования увеличились на 15,7% г/г и достигли 38,1 млрд рублей. В части работы с корпоративными клиентами мы заметно расширили список наших партнеров в работе с лизинговыми продуктами, а также нарастили портфель клиентов с корпоративными автопарками. В нашей компании застраховано порядка 60% всего каршерингового рынка России, который оценивается примерно в 55 тысяч автомобилей. Кроме того, доля Группы на рынке операционного лизинга РФ достигает 55%.

Мы видим дальнейший потенциал рынка автострахования. Во-первых, по нашим оценкам, средний возраст автомобилей в России уже превышает 15 лет. Во-вторых, в стране активно растут корпоративные автопарки и каршеринг. По оценкам, в 2023 году в России было реализовано 1,1 млн новых легковых машин, что на 69% больше, чем в 2022 году, по данным аналитического агентства «Автостат». При этом, по итогам 2023 года доля китайских компаний составила 51%. В 2024 году продажи новых легковых автомобилей в России могут вырасти на 18%, до 1,25 млн штук, прогнозируют эксперты «Автостат». В оптимистичном сценарии продажи в 2024 году могут достигнуть 1,4 млн автомобилей, +32% к уровню 2023 года.

Важным драйвером для рынка автострахования может стать введение с 1 марта 2024 года возможности водителям оформлять краткосрочный полис ОСАГО. Это позволит привлечь новых клиентов из числа тех, кто рассматривают для себя периодическую подработку в качестве водителя такси. Кроме того, с 1 сентября 2024 года в России вводится обязательное Страхование ответственности перевозчиков (ОСГОП), защищающее пассажиров такси. По оценкам, в России действует порядка 1 млн такси.

Активно развивается и сегмент электромашин. Общее количество легковых электромобилей в России, по данным ГИБДД, за 2023 год выросло на 75%, достигнув 40 тыс. Аналитики ожидают дальнейшего роста продаж и в 2024 году. Группа предлагает специальные программы для владельцев электромашин с 2022 года. В 2023 году число застрахованных Группой электромобилей увеличилось примерно на 170% и достигло почти 700 единиц на конец 2023 года.

Прочие виды страхования

За 12 месяцев 2023 года премии от прочих видов страхования, включая в сфере недвижимости, увеличились на 13,6% г/г и достигли 15,4 млрд рублей.

По данным Росстата, ввод жилья в 2023 году составил 110,44 млн кв. м, что на 7,5% больше г/г. Эксперты рынка недвижимости считают, что программа льготной ипотеки будет в том или ином виде продлена и после 1 июля 2024 года. По последним сообщениям, программа субсидированной семейной ипотеки может быть продлена до 2030 года. Группа работает в

основном с сегментом уже выданных ипотечных кредитов, поэтому мы ожидаем, что большая часть нашего клиентского портфеля будет пролонгирована и в 2024 году. Мы видим, что заемщики сейчас не торопятся досрочно погашать ипотеку, так как могут разместить свободные средства в инструменты с доходностью, превышающей ставку по кредиту. Мы также видим, что рынок коммерческой недвижимости продолжает восстанавливаться на фоне увеличения экономической активности в стране, продолжающегося роста электронной коммерции.

2023 год ознаменовался переходом россиян от сберегательной модели поведения к потребительской на фоне роста реальных располагаемых доходов и девальвации рубля. По данным Росстата, в январе-ноябре 2023 года оборот непродовольственной розницы вырос на 9% г/г.

Стоит отметить и рост в сегменте страхования автогрузов в 2023 году. За 11 месяцев 2023 года грузооборот в России вырос на 22,1% г/г и достиг 350,35 млрд тоннокилометров, по данным Минтранса РФ. По прогнозам, в 2024 году продолжится рост объема автомобильных грузовых перевозок за счет стабилизации логистических цепей поставок, увеличения объемов импорта на восточном направлении и восстановления объема потребительского спроса, отложенных с прошлых периодов. Группа Ренессанс страхование входит в Топ 3 страховых компаний страны по показателю страхования автогрузов.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

В 2023 году премии Группы по ДМС увеличились на 15,0% г/г и достигли 10,1 млрд рублей.

Рынок ДМС перешел к росту, который может стать долгосрочным. На фоне борьбы за таланты работодатели улучшают условия труда для своих коллективов. По некоторым опросам, более 30% кандидатов принимают окончательное решение о выборе работодателя по наличию ДМС. Аналитики отмечают, что ситуация на рынке труда останется сложной вплоть до 2030 года, поэтому спрос на ДМС останется высоким.

Мы уверены, что медицинская сфера неизбежно пройдет такой же путь цифровизации, как финансы или ритейл. Услуги станут понятнее, и будут объединены в общий путь с превентивными практиками и ЗОЖ. Базовая модель потребления сведется к использованию нескольких удобных приложений, где человек сможет найти все необходимое. Поэтому мы продолжаем развивать наше мобильное приложение «Ренессанс здоровье», а также medtech-сервис Budu. В 2023 году число пользователей приложения «Ренессанс здоровье» выросло в 2,7 раза до почти 180 тыс. человек, а количество онлайн консультаций в ДМС увеличилось на 63% г/г.

Medtech-сервис BUDU

За 12 месяцев 2023 года совокупный оборот medtech-сервиса Budu превысил 1,0 млрд руб., что 1,6 раз больше, чем в 2022 году. Ключевыми драйверами роста проекта остаются его цифровые B2B-сервисы: технологичный ДМС, цифровые профмедицинские осмотры и коробочные решения для страхового рынка. Однако, уже более 25% клиентского потока — это внешние клиенты, то есть, не связанные с Группой Ренессанс страхование. Мы ждем увеличения доли таких клиентов и в 2024 году за счет масштабирования бизнеса и привлечения в экосистему новых партнеров.

Сейчас компания инвестирует в улучшение пользовательского опыта, автоматизацию и алгоритмизацию решений, разработку новых на основе ИИ, а также в развитие открывшегося в 2023 году B2C-направления - маркетплейса медицинских услуг. Budu сотрудничает с медицинскими организациями и сетевыми лабораториями, которые представляют свои услуги в рамках маркетплейса. На платформе представлены лабораторные исследования и чекапы,

возможность записаться на онлайн и очные визиты к врачам, вызов врача на дом, служба психологической помощи. Именно эти услуги не покрываются ДМС страхованием и требуют дополнительных затрат для пациента. Список услуг и партнеров растет, их стоимость становится доступнее, а путь пользователя проще и технологичнее.

Новая компания в сфере ментального здоровья и благополучия «Просебя»

В рамках развития экосистемы «здоровье» мы запустили отдельную компанию по ментальному здоровью, цель которой — вдохновить людей по максимуму использовать свою способность жить счастливую и полноценную жизнь.

Инструмент - приложение для ментальной поддержки и развития навыка управления психологическим состоянием, как самостоятельно, так и с помощью психолога. Платформа содержит инструменты и практики самопомощи и быстрой самонастройки, позволяет сделать онлайн-диагностику состояния, а также получить онлайн-сессии с психологами, психотерапевтами и коучами.

«Просебя» предлагает и решения для корпоративных клиентов. Мы помогаем составить ментальный профиль команды, проектируем дизайн программы психологической поддержки с фокусом на решение бизнес-задач, обеспечиваем бизнес практической аналитикой с рекомендациями психологов.

Согласно исследованию Ipsos, 65% россиян считают важным делать что-то для своего ментального, психологического здоровья, но не более 10% обращались за поддержкой к специалисту, и еще меньше делают это регулярно. При этом сегодня основные игроки работают как раз на эти 10%, развивая агрегаторы и маркетплейсы, которые соединяют клиента и специалиста. В свою очередь мы видим большой потенциал в том, чтобы дать человеку инструменты для самостоятельного управления своим психологическим состоянием и развития ментальных навыков.

При этом мы делаем большую ставку на качество и методологию оказания психологической поддержки и развития ментальных навыков, поэтому в развитии проекта сотрудничаем с Натальей Бехтеревой, известным российским психотерапевтом и экспертом Института мозга человека им. Н.П. Бехтеревой Российской академии наук.

Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

В 2023 году премии сегмента Life достигли 59,8 млрд рублей, показав рост на 19,7% г/г. В 4 квартале общий рост сборов компании «Ренессанс Жизнь» составил 67% г/г, что выше показателей рынка на 13%. Существенный вклад в рост продаж в 4 квартале внес «партнерский канал продаж», продемонстрировавший рост в 53% г/г. При этом 2/3 годового роста обеспечено за счет успешного развития собственных каналов продаж (СПК).

Развитие СПК в целом является стратегической задачей компании, поскольку этот канал обладает глубокой экспертизой в продажах сложных долгосрочных накопительных продуктов с регулярной формой оплаты (НСЖ). НСЖ с регулярной формой оплаты сочетают в себе максимальную клиентскую ценность, и одновременно являются источником долгосрочной прибыли для нашей компании.

Рост СПК связан также и с успешным развитием нашего digital канала продаж, где мы делаем акцент на привлечение новых клиентов. Рост digital канала продаж в 2023 году составил 163% г/г и достиг доли в 12% в общем объеме премий компании за 2023 год. Стоит отметить, что этот рост был получен за счет успешной работы с ключевыми маркетплейсами, включая Банки.ру, Сравни.ру, Финуслуги и Банкирос. СПК без учета digital вырос в 2023 году на 39% г/г.

В 2024 году, несмотря на возможное падение объемов кредитования в России, мы ожидаем рост нашего бизнеса за счет привлечения новых банковских партнеров и дальнейшего развития digital канала продаж. Кроме того, по нашим прогнозам, ожидание «пика» процентной ставки ЦБ РФ способствует дальнейшему росту продаж наших инвестиционных продуктов среди всех категорий клиентов на фоне желания зафиксировать высокий процентный доход на длительный период.

Мы также прогнозируем рост спроса на продукты накопительного страхования на фоне запуска Программы долгосрочных сбережений в 2024 году и Долевого страхования жизни с 2025 года.

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», компания в сфере ментального здоровья и благополучия ООО «Просебя», а также medtech-сервис по управлению здоровьем Bidu.

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 48 тыс. инвесторов, а доля акций в свободном обращении превышает 27%.

Контакты:

Пресс-служба

Анна Кочеткова

pr@renins.com

Связи с инвесторами

Владимир Залужский

ir@renins.com