

Группа Ренессанс страхование объявляет о росте страховых премий по итогам 2022 года

21 марта 2023 года.

ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (МОЕХ: RENI, далее также — «Группа» или «Компания»), цифровой лидер на страховом рынке России, объявляет о росте общей суммы страховых премий брутто по итогам 2022 года до 105,3 млрд рублей.

Если не указано иное, то все показатели даны за 2022 год, а динамика (изменения в процентах) — по сравнению с 2021 годом (на основе финансовых показателей по МСФО).

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2022 ГОДА

- Компания продолжает значительно расширять свой бизнес в продуктах non-life страхования, существенно опережая динамику рынка в целом. Суммарные премии выросли на 19% до 55,4 млрд рублей:
 - премии по автострахованию выросли на 11% до 31,4 млрд рублей;
 - премии по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) выросли на 11% до 8,8 млрд рублей;
 - премии по иным видам страхования (примерно треть приходится на страхование грузов) выросли на 46% до 15,2 млрд рублей.
- Премии по продуктам страхования жизни НСЖ и ИСЖ выросли на 26% до 38,1 млрд рублей.
- Объем прямых продаж, преимущественно через цифровые каналы, вырос на 73% до 18,3 млрд рублей. Рост доли прямых продаж является стратегическим приоритетом компании.
- Компания смогла добиться улучшения ключевых показателей финансово-операционной эффективности страхового бизнеса: комбинированного коэффициента убыточности по non-life сегменту и уровня административных расходов в обоих сегментах.
- Компания удовлетворяет всем регуляторным требованиям по размеру капитала. Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на конец 2022 года составлял 192%.
- Инвестиционный портфель на конец 2022 года составил 148,2 млрд рублей, увеличившись за год примерно на 2 млрд рублей. Состав портфеля: облигации (58%), акции (13%), депозиты и денежные средства (24%), недвижимость и прочее (5%).

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2022 ГОДА

- По итогам года компания вошла в ТОП-6 крупнейших универсальных страховщиков российского рынка.
- Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг финансовой надежности Группы на уровне ruAA со стабильным прогнозом.
- Компания представила рынку технологичный ДМС – «Цифровую клинику». Этот продукт медтех компании Vudu позволяет работодателям получать эффективные решения в области ДМС, клиентам – лучшие решения в области здравоохранения.
- Запущен первый в России совместный продукт по модели usage-based insurance с каршерингом Яндекс Драйв. Партнерства с крупнейшими операторами автопарков остаются важным фактором роста моторного бизнеса компании.



- Запущены партнерские программы с российскими и китайскими автопроизводителями, позволяющие развивать сегмент автострахования, несмотря на снижение продаж новых автомобилей в стране.
- По результатам года «Ренессанс страхование» сохранила позиции в тройке лидеров рынка по оценке лояльности клиентов (NPS) по результатам опроса MASMI.
- «Ренессанс страхование» победила в двух номинациях премии Loyalty Awards Russia 2022: «Сервис года» и «Технологический лидер года».
- «Ренессанс Жизнь» стала лауреатом премии Банки.ру в номинации «Инвестиционный продукт года». При выборе победителя оценивался уровень инновационности и привлекательности продукта для клиентов.
- СЕО Группы Юлия Гадлиба победила в ежегодной премии Banki.ru в номинации «Бизнес-лидер года», а также стала номер один среди руководителей страховых компаний рейтинга «Топ-1000 менеджеров России».

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, отмечает:

«Год оказался успешным для компании: практически по всем приоритетным бизнес-направлениям нам удалось показать сильный рост премий, опережая динамику страхового рынка. В 2022 году нам пришлось непросто: нарушились логистические цепочки по поставке запчастей для ремонта автомобилей, стали расти цены на медицинское обслуживание и автозапчасти, снизилась динамика по страховым продуктам, связанным с кредитованием. При всех этих сложностях нам удалось увеличить объем страхового бизнеса и при этом снизить административные расходы и улучшить комбинированный коэффициент убыточности.

Я горжусь нашей командой, которая сумела быстро адаптироваться к меняющимся условиям, предложила новые востребованные страховые продукты, сохранила высокий уровень сервиса и поддержки клиентов.

Наши стратегические проекты на этот год связаны с продолжением трансформации бизнеса, таким образом мы продолжаем развивать цифровую платформу с удобными продуктами и сервисами для клиентов.

Страховой рынок продемонстрировал свою устойчивость, и мы видим много возможностей для продолжения прибыльного роста нашего бизнеса в текущем году».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса

млрд рублей	12 мес. 2022	12 мес. 2021	г/г	4 кв. 2022	3 кв. 2022	кв./кв.	4 кв. 2021	г/г.
Страхование non-life	55,4	46,7	18,6%	14,7	13,6	7,8%	13,8	6,6%
Авто	31,4	28,3	10,7%	8,6	7,9	9,9%	8,6	0,0%
ДМС	8,8	7,9	11,3%	1,8	1,6	15,1%	2,2	-17,2%
Прочие виды	15,2	10,4	45,9%	4,2	4,2	1,0%	3,0	43,3%
Страхование life	49,9	57,6	-13,3%	12,6	14,0	-10,4	16,1	-21,9%
Накопительное	20,1	11,1	81,8%	5,8	5,2	11,4%	3,6	64,0%
Инвестиционное	18,0	19,3	-6,8%	3,1	5,1	-39,1%	5,4	-42,8%
Кредитное и рисковое	11,8	27,2	-56,7%	3,6	3,7	-2,2%	7,1	-48,9%
Итого	105,3	104,3	1,0%	27,2	27,7	-1,5%	29,8	-8,7%

СТРАХОВАНИЕ ИНОЕ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (NON-LIFE)

Премии по страхованию иному, чем страхование жизни, выросли на 19% и составили 55,4 млрд рублей. Новые партнерские программы, рост онлайн продаж, запуск клиентоориентированных продуктов позволили обеспечить существенное увеличение



премий по основным продуктам этого сегмента бизнеса. Динамика роста премий Компании значительно опережала рынок, который вырос на 1,7%.

Автострахование

Премии по автострахованию выросли на 11% до 31,4 млрд рублей. Основным фактором роста – увеличение онлайн продаж и развитие отношений с автопарками. Компании удалось сохранить доверие клиентов за счет выстраивания новых эффективных процессов по урегулированию в сложной ситуации по поставкам автозапчастей. Удовлетворенность клиентов транслировалась в повышение доли пролонгации договоров каско, что в свою очередь отчасти скомпенсировало снижение объемов страхования через дилерский канал. Также компания успешно восстанавливает объемы страхования новых автомобилей, благодаря расширению сотрудничества с автодилерами азиатских и российских производителей.

ДМС

Премии по ДМС выросли на 11% до 8,8 млрд рублей. Основным фактором роста бизнеса компании – увеличение числа клиентов, которых привлекает сервис ДМС: удобное мобильное приложение, превентивные программы по сохранению здоровья команд, большой выбор клиник по всей стране.

Прочие виды

Премии от прочих видов страхования выросли на 46% до 15,2 млрд рублей. При этом основной рост пришелся на ипотечное страхование, объемы которого практически удвоились, в том числе за счет полной автоматизации процесса оформления полиса на сайте компании.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (LIFE)

Премии по страхованию жизни по итогам года уменьшились на 13% до 49,9 млрд рублей. Такая динамика обусловлена объемами кредитного и рискованного страхования, снижение в котором не компенсировало сильный рост по накопительным продуктам страхования жизни. Компания ожидает, что кредитное страхование будет восстанавливаться в 2023 году по мере оживления кредитования в стране с учетом снижения ставок. В фокусе компании остается развитие долгосрочного, накопительного и инвестиционного, страхования жизни как более прибыльного сегмента.

НСЖ

Премии по НСЖ выросли на 82% до 20,1 млрд рублей, в том числе благодаря успешной реализации стратегии по привлечению новых клиентов через онлайн каналы продаж. Результаты Компании в этом сегменте значительно лучше динамики по рынку в целом: по данным Банка России, российский рынок НСЖ за год вырос на 59%. НСЖ дает возможность людям гарантировать сохранность своих накоплений, поэтому становится особенно востребованным продуктом в периоды экономической неопределенности.

ИСЖ

В условиях высокой доходности по депозитам и волатильности на фондовом рынке ИСЖ стал менее востребованным продуктом в 2022 году. По данным Банка России, премии ИСЖ за 2022 года в целом по рынку сократились на 46%. При этом объем премий, собранных Группой в этом сегменте, снизился всего на 7% (до 18,0 млрд рублей). Быстрый вывод на рынок новых продуктов за счет высокого уровня цифровизации операционных процессов позволил компании оперативно адаптировать предложения под меняющиеся условия на рынке (в частности ставки) и предлагать клиентам интересные возможности.

Кредитное и рискованное страхование

Премии по кредитному и рискованному страхованию снизились на 57% (до 11,8 млрд рублей) из-за существенного падения кредитования в банках-партнерах в течение года, особенно в его начале. Значительная доля сборов по этому виду страхования традиционно приходится на автокредитование, наиболее пострадавшее в условиях ограничения



предложения и снижения спроса на новые автомобили. Снижение ставок кредитования, выход на рынок новых автопроизводителей должны привести к постепенному восстановлению автокредитования и связанных с ним страховых продуктов.

BUDU

Компания Vudu, медтех-сервис по управлению здоровьем, достигла всех целей, поставленных на 2022 год. Совокупный оборот по медицинским сервисам составил 616,4 млн рублей, что более чем в 6 раз превышает результаты 2021 года. Значительная доля продаж пришлась на новый технологичный продукт «Цифровая клиника», который объединяет онлайн и офлайн-форматы взаимодействия клиента с врачом. «Цифровая клиника» дает возможность работодателям экономить бюджет на страхование для своих сотрудников, при этом клиенты получают лучший сервис как по объему, так и по качеству оказываемой медицинской помощи.

Общее количество дистанционных консультаций, проведенных на платформе Vudu за 2022 год, составило 165 тысяч, что в два раза больше, чем в 2021 году.

Информация о компании

Группа Ренессанс Страхование — ведущая диверсифицированная независимая страховая компания России, работающая на рынке 25 лет. В Группу входят компании: «Ренессанс страхование», «Ренессанс Жизнь» и УК «Спутник – Управление Капиталом». В октябре 2021 года Группа провела публичное размещение акций на Московской бирже. Акции включены в котировальный список первого уровня и торгуются под тикером RENI.

Группа имеет многолетний успешный опыт внедрения инноваций, создав цифровую платформу для всех ключевых сегментов страхования. В онлайн-сегменте компания занимает первое место. Услугами Группы пользуются свыше 4 млн клиентов.

Контакты:

Пресс-служба

pr@renins.com

Связи с инвесторами

ir@renins.com

