

Группа Ренессанс страхование увеличила объём страховых премий на 39% в 1 квартале 2024 года

20 мая 2024 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 кв. 2024 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 39,1% г/г и достигла 33,3 млрд рублей благодаря увеличению продаж продуктов накопительного страхования, ДМС и автострахования. Чистая прибыль выросла до 2,5 млрд рублей по итогам 1 кв. 2024 года, увеличившись на 7,6% г/г.

Если не указано иное, то все показатели даны за 3 месяца 2024 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 3 месяцами 2023 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

- Суммарные премии Группы выросли на 39,1% г/г, до 33,3 млрд рублей. Ключевыми драйверами роста стали страхование жизни, автострахование и ДМС.
- Так, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 115,7% г/г, до 10,3 млрд рублей.
- Премии от ДМС прибавили 29,7% г/г, до 2,4 млрд рублей.
- Премии от продуктов автострахования выросли на 15,7% г/г, до 9,8 млрд рублей.
- Инвестиционный портфель на 31 марта 2024 года достиг 191 млрд рублей, увеличившись на 5%, или 8,7 млрд рублей, с начала 2024 года. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (44%), государственные и муниципальные облигации (12%), акции (11%), депозиты и денежные средства (26%), прочее (7%).
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по результатам 1 кв. 2024 года 32,8%, что подтверждает высокое качество наших бизнес-сегментов, а также их акцент на реализацию стратегии прибыльного роста.

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 31 марта 2024 года существенно превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 164%.

ДИВИДЕНДЫ

- 2 мая 2024 г. Совет директоров Группы утвердил заключительные дивиденды по итогам 2023 г. Речь идет о ранее рекомендованных менеджментом дивидендах по итогам 2023 года в размере примерно 1,3 млрд рублей, что составляет 2,3 рубля на акцию. В случае одобрения Общим собранием акционеров 24 июня 2024 г., выплата будет осуществлена летом 2024 года. Датой закрытия реестра акционеров для получения дивидендов будет 5 июля 2024 г. 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. Согласно дивидендной

политике, RENI будет стремиться выплачивать дивиденды на полугодовой основе в размере не менее 50% от чистой прибыли за год, предшествующий выплате, ориентируясь на годовую дивидендную доходность примерно в 10%.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 3 месяца 2024 года:

«Первый квартал знаменует для нас сильное начало 2024 года. Результаты по премиям превзошли наши ожидания и свидетельствуют о том, что российский страховой рынок продолжает уверенный рост на фоне потребительской активности, продолжающейся борьбы за таланты, стимулирующей продажи ДМС, а также благодаря усилиям государства по стимулированию долгосрочных накоплений граждан через страховые продукты. Отмечу также хороший рост на уровне чистой прибыли Группы в 1 квартале 24 года в 7,6% г/г, несмотря на то, что в этом году у нас не было фактора поддержки в виде инвестиционного дохода от резкого роста курса акций, характерного для этого периода год назад. За счет активного управления мы увеличили наш инвестиционный портфель на 5% с начала 24 года до 191 млрд рублей. В период высокой ключевой ставки мы формируем портфель с низким уровнем риска, который позволит нам зарабатывать инвестиционный доход в течение нескольких лет. Мы надеемся, что первый квартал закладывает основу для хороших результатов по итогам всего года».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	3 мес. 24 г.	3 мес. 23 г.	Динамика, %
Сегмент non-life*	16,1	14,0	+15,4%
Авто**	9,8	8,5*	+15,7%
ДМС	2,4	1,9	+29,7%
Прочие виды страхования	3,9	3,6	+7,7%
Сегмент life	17,2	10,0	+72,2%
НСЖ***	10,3	4,8	+115,7%
ИСЖ****	3,6	3,2	+10,8%
Кредитное и рисковое страхование	3,3	2,0	+68,0%
ИТОГО:	33,3	23,9	+39,1%

*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.

***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/>

Инновационное развитие Группы (InsurTech)

- Географическое расширение бизнеса без открытия офисов: В 1 кв. 2024 г. количество наших онлайн агентов выросло на 18% кв./кв. до 2700 человек, или на 100% г/г.
- Развитие цифровых каналов продаж (digital): в 1 кв. 2024 г. в сегменте Non-Life доля digital в общих каналах продаж достигла 16,6% с ростом в 27,1% за год. В сегменте Life digital канал продаж достиг доли в 15% с ростом на 120% г/г.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы. В 1 кв. 2024 г. число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 830 компаний.
- В 1 кв. 2024 года автоматизировали обработку обращений на онлайн расчеты каско для лизинговых компаний. Более 90% нетиповых расчетов выполняет не сотрудник страховой компании, а программа-робот «Лиза». Скорость расчета и оформления полиса важны для лизинговой компании, особенно при работе в регионах с другими часовыми поясами: теперь лизинговые компании получают необходимый расчет онлайн.
- В 1 кв. 2024 года мы начали создавать новую архитектуру работы с корпоративными данными. Проект помогли реализовать эксперты «КОРУС Консалтинг» и Yandex Cloud. Специалисты разработали для компании архитектуру нового хранилища данных, реализованного на платформе Yandex Cloud. Новое решение повысит скорость реакции на запросы клиентов в два раза ускорит работу без увеличения затрат на ИТ.

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

За 3 месяца 2024 года премии сегмента Non-life выросли на 15,4% г/г и достигли 16,1 млрд рублей. Основными драйверами роста стали авто и ДМС.

Мы продолжаем делать ставку на клиентов сегмента МСП (малое и среднее предпринимательство). В 1 кв. 24 года число таких компаний в портфеле Группы выросло на 40% г/г.

По некоторым оценкам, вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России может вырасти до 25% к 2030 году благодаря государственным мерам стимулирования.

Автострахование

За 3 месяца 2024 года премии от автострахования увеличились на 15,7% г/г и достигли 9,8 млрд рублей на фоне роста продаж новых авто и увеличения рыночной стоимости машин с пробегом, в результате чего автовладельцы стали активнее покупать продукты каско.

Всего за 1 квартал 2024 года российский авторынок новых авто продемонстрировал почти двукратный рост (на 93%) относительно того же периода прошлого года. За три месяца в России было продано более 330 тыс. новых легковых автомобилей, что соответствует уровню 2021 года. Рынок легковых и лёгких коммерческих автомобилей в РФ в 2024 году может вырасти выше отметки в 1,3 млн штук, прогнозируют в Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Средний возраст автомобилей в России уже превышает 15 лет. Во-вторых, в стране активно растут корпоративные автопарки и каршеринг.

Стоит отметить и популярность нашего продукта под названием «Продленная гарантия». Пописанная премия г/г увеличилась более, чем в 7 раз. Этот продукт мы запустили по мере ухода европейских автопроизводителей из России и официальных дистрибьюторов.

Преимущество в том, что владельцы машин, которые теперь не обслуживаются производителем, получают такой же сервис и обслуживание, как и раньше.

Важным событием после отчетного периода, в мае, стало партнерство с программой LADA страхование. Теперь покупатель LADA может оформить полис каско и ОСАГО от «Ренессанс страхование» в салонах официальных дилеров бренда. Бренд LADA – лидер автомобильной отрасли в России.

Виден и тренд на повышение штрафов за езду без ОСАГО. При этом фиксируется положительный тренд - аварийность на дорогах России по итогам 1 кв. 2024 года сократилась на 4%, число погибших — на 2,2%. Продолжающийся ремонт автодорог и активное внедрение передовых технологий безопасности, современных средств и способов организации движения должны способствовать дальнейшему улучшению ситуации.

Важным драйвером для рынка автострахования в этом году будет и введение с 1 марта 2024 года возможности оформления краткосрочного полиса ОСАГО. Это позволит привлечь новых клиентов из числа тех, кто рассматривают для себя периодическую подработку в качестве водителя такси.

Активно развивается и сегмент электромашин. Общее количество легковых электромобилей в России превышает 40 тыс. штук. Аналитики Strategy Partners ожидают, что рынок новых легковых электромобилей в России в ближайшие 10 лет может составить от 177 тыс. до 386 тыс. штук. Столь значительный рост произойдет за счет усиления господдержки и включения электротранспорта в программы льготного автокредитования, а также за счет развития электрочрезвычайной инфраструктуры. В свою очередь, российские власти поделились планами, что в ближайшие 6 лет количество зарядных станций в стране должно вырасти более чем в 10 раз. Наша компания предлагает специальные программы для владельцев электромашин с 2022 года. В 1 кв. 2024 года число застрахованных Группой электромобилей превысило 900 единиц.

Прочие виды страхования

За 3 месяца 2024 года премии от прочих видов страхования увеличились на 7,7% г/г и достигли 3,9 млрд рублей.

Наибольший рост за квартал показал сегмент страхования грузов, на 25,5% г/г. Как один из крупнейших игроков на рынке страхования грузов, наша компания в 1 кв. 2024 года запустила новую программу страхования для клиентов в сотрудничестве с логистической онлайн-платформой «Траффик». Этот продукт защищает грузоперевозчиков от потерь из-за непредвиденных простоев транспорта на погрузке и выгрузке, а также от отказа отправителя от своего заказа или не предоставления груза для перевозки.

В 1 кв. 2024 года российские застройщики запустили в строительство 10,9 млн кв. м., что на 13% больше г/г и на 33% превосходит результат 1 кв. 2022 года. В результате портфель строящегося жилья в России на начало апреля составил 108,1 млн кв. м — это максимальный результат с 2019 года. В 2024 году выдача ипотеки на ИЖС может достичь рекордного для рынка 1 трлн руб. Это вдвое превысит результат прошлого года и станет новым рекордом для рынка. Аналитики считают, что маловероятное сворачивание программ льготной ипотеки не окажет существенного влияния на продажи застройщиков, поскольку многие компании уже запустили собственные программы финансирования, в том числе рассрочку. При этом высокая ставка ЦБ РФ все же сдерживает выдачу новых ипотечных кредитов, что сказывается и на динамике соответствующего страхования.

Россияне продолжают страховать гаджеты. Цены на электронику увеличились, поэтому пользователи всё чаще страхуются от рисков поломки и кражи устройств. Также отчасти это связано с тем, что на рынке появилось много пока малоизвестных китайских марок.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

За 3 месяца 2024 года премии по ДМС увеличились на 29,7% г/г, быстрее темпа страхового рынка за этот период, и достигли 2,4 млрд рублей.

Рынок ДМС продолжает расти. Это может объясняться желанием работодателей повысить свою привлекательность на рынке труда на фоне борьбы за таланты. 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 видим не только рост числа новых клиентов по ДМС, но и увеличение числа застрахованных сотрудников у текущих партнеров Группы. Также набирают популярность запросы корпоративных клиентов на проведение мероприятий по профилактике здоровья коллективов (марафоны, чек-апы, вебинары ведущих врачей).

Medtech-сервис BUDU

Vudu продолжает демонстрировать положительную динамику в развитии цифровых продуктов. В 1 кв. 2024 проведено более 40 тыс. телемедицинских консультаций, что на 29% больше г/г. GMV показывает положительную динамику г/г, при этом структура сборов стала более качественной, что привело к опережающему росту выручки компании.

Помимо развития Vudu как альтернативного продукта в рамках рынка ДМС, где демонстрируется высокое конкурентное преимущество по сравнению с классическим ДМС, команда Vudu сосредоточится на реализации стратегии выхода в розничный сегмент, создании ценностного предложения и развитии медицинского маркетплейса. Синергия с основным бизнесом Группы также является одним из приоритетов.

Компания в сфере ментального здоровья и благополучия «Просебя»

«Просебя» фокусно развивает направление цифровых решений в области ментальной поддержки для B2B сегмента, где в условиях кадрового голода и беспрецедентной конкуренции за персонал, бизнес ищет актуальные бенефиты для удержания и мотивации сотрудников.

Помимо уже привычных сессий со специалистами, «Просебя» дает сотрудникам персонализированный блок самопомощи, который включает онлайн-диагностику, инструменты самонастройки и тренировки по развитию навыков заботы о себе — все в одном приложении.

В марте 2024 года состоялся публичный запуск «Просебя». За 1 квартал «Просебя» подключила к сервису несколько компаний различных отраслей, включая IT, ритейл, государственный сектор и здравоохранение, обеспечив доступ к ментальной поддержке для более чем 24 000 пользователей.

«Просебя» отмечает активную динамику пользования: ежемесячно на 22% растет количество сотрудников, обращающихся за поддержкой к специалистам, а также наблюдается высокий спрос на форматы самостоятельных практик — их регулярно используют более 75% активных пользователей. В ответ на этот спрос компания активно развивает блок контента для самостоятельной работы.

Страхование жизни и накопительное (Life)

В 1 кв. 2024 году премии сегмента Life показали рост на 72% г/г. Так, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 115,7% г/г, до 10,3 млрд рублей.

Существенный вклад в рост продаж внес «партнерский канал», продемонстрировавший рост в 63% г/г. Так, в партнерском канале основной рост обеспечен за счет продаж НСЖ и составил

148% г/г. Несмотря на высокую ключевую ставку кредитное страхование также увеличилось в партнерском канале на 73% г/г.

При этом, компания продолжает успешно реализовывать стратегию развития и собственных каналов продаж (СКП) с фокусом на НСЖ с регулярной формой оплаты, поскольку данный продукт сочетает в себе максимальную клиентскую ценность и одновременно являются источником долгосрочной прибыли для нашей компании. Продажи НСЖ через СКП выросли на 32% г/г. А общий рост СКП составил 96% г/г. Внутри СКП сегмент digital продаж вырос еще сильнее, на 120% г/г. В рамках развития digital продаж мы делаем акцент на привлечение новых клиентов, за счет успешной работы с ключевыми маркетплейсами.

Исходя из результатов 1 квартала, компания прогнозирует сохранение высоких темпов роста на весь 2024 год, при этом ожидается замедление роста кредитного страхования в случае сохранения высокой ключевой ставки ЦБ РФ.

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 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 50 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