

Q&A звонка с инвесторами и аналитиками по результатам МСФО Группы за 9 мес. 2025 г.

20 ноября 2025 года

1. Вопрос касательно валютной переоценки? Как при открытой валютной позиции (ОВП) формируется чистый эффект от изменения валютных курсов? Почему расходы от валютной переоценки превзошли доходы?

За 3 кв. 2025 г. курс изменился с чуть ниже 80 руб. до чуть выше 80 руб. Соответственно, валютная позиция в активах была немного положительной в 3 квартале. С начала года чистый негативный эффект сократился (за 3 кв. 2025 г. сократился на 177 млн руб.) и составил 1,1 млрд руб. Мы, возможно, подсократим в будущем нашу валютную позицию.

2. Какая дюрация портфеля облигаций? Как изменилась дюрация за квартал?

Наше увеличение позиции по государственным облигациям — это часть стратегии удлинения портфеля. В основном, в моменте мы пополняем этот класс активов в портфеле за счёт средств от новых продаж, а не от ребалансировки внутри текущего портфеля.

Обязательства в портфеле сегмента Life - в среднем три года, поэтому под них покупаются длинные активы (в частности, ОФЗ). Дюрация за квартал изменилась, но не сильно. «Гэп» (разница) по дюрации между инвестиционным портфелем и обязательствами клиентов увеличивается, но незначительно. Существенного риска мы не берем.

Активы в портфеле: в портфеле Life дюрация активов составляет около 3 лет, а по портфелю Non-life — примерно полтора года. Средняя дюрация по всему инвестиционному портфелю Группы сейчас — больше 2 лет.

3. Какая ситуация в бизнесе Non-life? Видим, что выросли выплаты по Non-life? Что происходит с комбинированным коэффициентом? Что с unit-экономикой в Non-life?

Тренды на рынке Non-life, наблюдавшиеся в прошлых кварталах, сохраняются. В целом рынок Non-life не растет, идет борьба за клиента. Все это отражается на unit-экономике и, в частности, на результатах от страховой деятельности. Но если учитывать инвестиционный доход, то компания продолжает зарабатывать. Такие периоды бывают, когда комбинированный коэффициент превышает 100%, страховые компании компенсируют его как раз за счет инвестиционного дохода.

Ситуация в Non-life непростая для всех игроков. У нас еще преимущество за счет высокой диверсификации бизнеса на Non-life и Life. Кажется, мы близки к точке, когда для улучшения экономики страхового бизнеса Non-life, игроки начнут постепенно повышать тарифы. Ожидаем, что экономика страховой деятельности стабилизируется — подобные периоды в истории уже происходили.

4. Что вы видите сейчас в 4 кв. 25 г. и какие прогнозы по итогам года?

В премиях за 9 мес. 2025 г. мы продолжаем показывать рост выше 28% г/г, несмотря на давление в сегменте Non-life. Думаем, что и в 4 кв. 25 года мы покажем двузначный рост.

По инвестиционному доходу прогнозы на 4 кв. 2025 г. давать сложно, оставим это аналитикам, но мы видим потенциал для роста нашего инвестиционного дохода. Многое зависит от траектории снижения ставки Банка России и geopolитики.

Поэтому по прибыли за 2025 год в моменте мы ожидаем, что можем выйти на чистую прибыль за год в 11-12 млрд руб., то есть быть примерно на уровне прошлого года.

5. Есть ли положительные эффекты от нового утиль сбора для автомобилей? Какие еще положительные эффекты от страховых операций ожидаются в 4 кв. 25 г. в Non-life?

Эффект от утильсбора в первую очередь сказывается на премиях в сегменте Non-life через продажи ОСАГО и каско. Действительно, в октябре и ноябре был всплеск продаж, что привело и к росту продаж страховых продуктов.

С точки зрения страхового результата мы не ожидаем такого быстрого разворота. Всё-таки должно пройти какое-то время. Поэтому на страховую деятельность ещё будет оказываться давление от общего замедления потребления в стране и снижения деловой активности, но мы смотрим на нашу деятельность в комплексе (инвестиционную и страховую) позитивно.

6. Вопрос по достаточности капитала (Solvency II). Насколько упадет достаточность капитала из-за потенциальной выплаты дивидендов в этом квартале?

У нас сохранится высокий запас капитала даже после выплаты дивидендов. Будем с существенным запасом по капиталу к концу года.

7. Какие новые налоговые льготы были приняты для Life страхования?

Новые поправки касаются порядка налогообложения договоров долгосрочных сбережений, в том числе программ долгосрочного страхования жизни. Поправки выровняли условия налогообложения НДФЛ по разным долгосрочным продуктам и распространяли их на договоры страхования жизни.

Поправки включают изменения, связанные с налоговым вычетом в отношении страховых взносов по договорам страхования жизни. Таким образом, налоговый вычет будет осуществляться не с суммы 150 тыс. рублей, как это было раньше, а с суммы 400 тыс. рублей. Лимит будет единым для всех долгосрочных финансовых продуктов - индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС-3), ПДС и договоров страхования жизни.

Теперь налоговые льготы распространяются на сумму 400 тыс. рублей на входе и на 30 млн рублей - на выходе из договора как освобождение от налогов. То есть при выплате получаемого дохода, если он есть, в пределах 30 млн рублей сумма не облагается налогом.

Минимальный срок действия договоров со льготами по договорам страхования на этом этапе - 5 лет и более. Далее срок минимально допустимый для получения налоговых преференций будет увеличиваться "лесенкой" и достигнет в итоге 10 лет.

8. Упомянутая вами льгота по НДФЛ будет действовать при сроке полиса от 5 лет, в дальнейшем - от 10 лет. Сейчас сроки полисов обычно меньше. Готовы ли клиенты заключать столь длинные договоры страхования?

Налоговые льготы на 10-летние полисы будут введены «не сегодня». Насчет 5 летних договоров – 2 месяца назад, мы начали хорошо закупаться на длинных 5 летних горизонтах. Как мы дали хорошие ставки нашим каналам продаж, то доля продаж длинных полисов выросла в два раза. Она была небольшой, но за 1 месяц она выросла в 2 раза. Люди готовы смотреть в долгую.

Если коротко, то при хорошем продукте, доля 5-летних продуктов вырастет.

9. Ходят слухи, что ВСК может быть куплен крупной финансовой группой. Также по некоторым другим страховым компаниям обсуждаются сделки M&A. Как вы считаете, консолидация сектора на крупнейших финансовых холдингах усилит конкуренцию в секторе?

Чужие сделки не комментируем.

Консолидация в секторе идет давно. Маленькие игроки исчезают или приобретаются крупными. Мы всегда смотрим на возможности M&A.

ВСК – это крупный игрок. При его продаже мы не видим для себя рисков, скорее какие-то возможности будут открываться.

10. Как собранные премии в Life превращаются в выручку в новом стандарте МСФО 17?

Если говорить упрощенно, то часть премий в Life признается как депозит, а другая часть премий – это риск, который компания принимает на себя, и это уже страховая выручка, которая распределяется по годам. Поэтому, в Life премии так сильно «сжимаются» в выручку в отчетности.

В Non-life выручка - это аналог заработанной премии. Вся страховая премия – это принятый компанией риск, признанный по времени действия полиса. В Non-life выручка не сильно отличается по размеру от премий.