

21 ноября 2022 года. ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (МОЕХ: RENI, далее также — «Группа»), цифровой лидер на страховом рынке России, объявляет о росте общей суммы страховых премий брутто по итогам 9 месяцев 2022 года на 5% до 78,0 млрд рублей.

Если не указано иное, то все показатели даны за 9 месяцев 2022 года, а динамика (изменения в процентах) — по сравнению с 9 месяцами 2021 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

Компания продолжает значительно расширять свой бизнес в продуктах non-life страхования. Суммарные премии выросли на 24% до 40,7 млрд рублей:

— премии по автострахованию выросли на 15% до 22,7 млрд рублей;

— премии по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) выросли на 22% до 7,1 млрд рублей;

— премии по иным видам страхования (примерно треть приходится на грузы) выросли на 47% до 10,9 млрд рублей.

Премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) практически удвоились до 14,3 млрд рублей.

Премии по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) выросли на 7% до 14,9 млрд рублей.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг финансовой надежности Группы на уровне ruAA со стабильным прогнозом.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, отмечает: «Мы успешно адаптируем наши страховые продукты к меняющимся запросам клиентов в новых экономических условиях. Сегодня клиенты стремятся оптимизировать расходы при сохранении уровня сервиса. Наши технологии позволяют быстро реагировать под запросы клиента. В non-life сегменте нам удалось существенно увеличить объем бизнеса и при этом сохранить его операционную прибыльность, несмотря на большое давление инфляции в автозапчастях и медицине. Мы гордимся нашими результатами по накопительному и инвестиционному страхованию жизни, которые показывают динамику существенно лучше рынка. Я благодарю наших клиентов и партнеров за доверие».

Премии по страхованию иному, чем страхование жизни, выросли на 24% и составили 40,7 млрд рублей. Группа обеспечила существенный рост премий по всем основным продуктам страхования этого сегмента бизнеса.

Автострахование

Премии по автострахованию выросли на 15% до 22,7 млрд рублей. Группе удалось увеличить продажи продуктов автострахования, несмотря на существенное снижение продаж новых автомобилей в стране. Рост стал возможен благодаря успешной работе с партнерами и развитию онлайн продаж. Значительная часть роста премий пришлась на страхование автопарков. Группа продолжает расширять сотрудничество с автодилерами азиатских производителей (прежде всего китайских) по страхованию новых автомобилей, в частности, в ноябре «Ренессанс страхование» стала официальным партнером Chery.

ДМС

Премии по ДМС выросли на 22% до 7,0 млрд рублей. Основной драйвер – рост числа клиентов за счет удобных технологий, таких как мобильное приложение «Ренессанс здоровье», а также превентивных программ по сохранению здоровья команд клиентов.

Прочие виды

Премии от прочих видов страхования выросли на 47% до 10,9 млрд рублей. Самый существенный вклад в это направление бизнеса вносит страхование грузов. При этом основной рост пришелся на ипотечное страхование (в том числе за счет полной автоматизации процесса оформления полиса на сайте renins.ru).

Страхование жизни (LIFE)

Премии по страхованию жизни по итогам 9 месяцев 2022 года уменьшились на 10% до 37,4 млрд рублей. Такая динамика обусловлена существенным снижением кредитного и рискованного страхования, падение в котором не удалось компенсировать сильным ростом по остальным продуктам страхования жизни. В 3 квартале наблюдалось некоторое восстановление кредитного и рискованного страхования и менеджмент Группы рассчитывает, что это тенденция сохранится с учетом снижения ключевой ставки и оживления кредитования в стране. Динамика продаж продуктов НСЖ и ИСЖ Группы оказалась значительно лучше динамики в целом по рынку. Таким образом Группе удалось увеличить свою долю рынка.

НСЖ

Премии по НСЖ выросли на 90% до 14,3 млрд рублей за счет успешной реализации стратегии по привлечению новых клиентов через онлайн каналы продаж. Рост бизнеса Группы в этом сегменте значительно опережал динамику по всему рынку: по данным ВСС, рынок НСЖ за первые девять месяцев вырос на 62%. НСЖ становится особенно востребованным продуктом в периоды экономической неопределенности, когда клиенты ищут возможности гарантировать свои накопления.

ИСЖ

Изменение ключевой ставки и рост доходности по депозитам — альтернативному продукту по отношению к ИСЖ — в первой половине года снизили продажи ИСЖ в

стране. По данным ВСС, премии ИСЖ за 9 месяцев 2022 года в целом по рынку сократились на 45%. При этом бизнес Группы в этом сегменте вырос на 7% и страховые премии составили 14,9 млрд рублей. Группе удается показывать позитивную динамику продаж, противоположную тенденциям на рынке, за счет оперативной адаптации продуктовой линейки под изменяющиеся условия. Полная цифровизация операционных процессов позволила запускать новые продукты с минимальным time to market, что стало важным фактором в моменты изменения ключевой ставки.

Начиная со второго квартала, снижение ключевой ставки отражается положительно на динамике спроса на продукты ИСЖ в целом по рынку и на результатах Группы по этому направлению бизнеса.

Кредитное и рисковое страхование

Премии Группы по этой линии бизнеса снизились на 60% до 8,1 млрд рублей из-за существенного падения кредитования в стране, особенно в начале года. Высокая доля сборов Группы по этому виду страхования приходилась на автокредитование, наиболее пострадавшее в новых условиях. По мере снижения ставок происходит постепенное восстановление кредитования. Соответственно премии Группы в этом сегменте увеличились до 3,7 млрд рублей в 3 квартале 2022 года с 1,6 млрд рублей во 2 квартале 2022 года.

BUDU

По итогам 9 месяцев 2022 года компания Budu, медтех-сервис по управлению здоровьем, показала рост количества дистанционных консультаций в 2,5 раза по отношению к 9 месяцам 2021 года до 58 тысяч консультаций.

В 3 квартале 2022 года также был запущен 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.

Википедия страхования