

ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (МОЕХ: RENI, далее – Группа Ренессанс страхование, Группа, Компания), цифровой лидер на страховом рынке России, объявляет о рекордной чистой прибыли в размере 7,0 млрд рублей по итогам первого полугодия 2023 года и намерении выплатить 4,3 млрд рублей в качестве промежуточных дивидендов.

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

#### Стратегия прибыльного роста

- Бизнес Компании в продуктах non-life-страхования продолжает динамично расти: за первое полугодие суммарные премии выросли на 14%, до 30,8 млрд рублей.
- Премии по приоритетному продукту страхования жизни – накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 24%, до 11,3 млрд рублей.
- Кредитное и рисковое страхование жизни, вслед за подъемом рыночного кредитования во втором квартале 2023 года, вернулось к росту: премии увеличились на 6%, до 4,7 млрд рублей.
- Компания добилась рекордной чистой прибыли в размере 7,0 млрд рублей как результата роста бизнеса и эффективного управления инвестиционным портфелем.

## Устойчивое финансовое положение

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30 июня 2023 года существенно превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 205%.

- Инвестиционный портфель на 30 июня 2023 года составил 166,6 млрд рублей, увеличившись с начала года на 18,4 млрд рублей. Состав портфеля: облигации (62%), акции (11%), депозиты и денежные средства (21%), прочее (5%).

## Рынок акций компании

- С начала года стоимость акций Компании выросла на 137%. Объемы торгов увеличились кратно. Сегодня акционерами Компании являются около 30 тысяч частных инвесторов.

## Планы по дивидендам

- Положительная динамика развития бизнеса, сильные финансовые результаты и устойчивое финансовое положение позволяют менеджменту рекомендовать Совету директоров рассмотреть вопрос о выплате промежуточных дивидендов в размере 4,3 млрд рублей, что составляет 63% от чистой прибыли по МСФО за полугодие. Размер рекомендованных дивидендов в расчете на одну акцию – 7,7 рубля. В случае одобрения Советом директоров и Общим собранием акционеров выплата будет осуществлена в октябре – ноябре текущего года.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование: «Бизнес компании значительно растет в этом году, мы очень рады этому факту и рассчитываем на его дальнейший рост во втором полугодии. Гибкие бизнес-процессы, внедренные в управление компании, легко масштабируемые технологичные решения – основа для продолжения расширения бизнеса. Мы можем быстро реагировать на изменения рынка, адаптировать под его потребности наши продукты и сервисы, предлагая клиентам и партнерам максимально удобные решения. Мы реализуем стратегию органического

роста, то есть стремимся наращивать нашу долю рынка по ключевым продуктам, при этом увеличивая прибыльность страхового бизнеса. Предпринимательский дух нашей команды и цифровизация процессов позволяют нам этого добиваться. При этом мы не исключаем возможности приобретения других бизнесов. Для нас главный критерий для таких сделок – создание новой стоимости для акционеров Компании.

Сегодня мы объявляем о намерении выплатить значительные дивиденды нашим акционерам. Эти дивиденды промежуточные – весной следующего года мы сможем вернуться к вопросу о дивидендах по результатам 2023 года».

### Страхование иное, чем страхование жизни (NON-LIFE)

Премии по страхованию иному, чем страхование жизни, выросли на 14% и составили 30,8 млрд рублей. Инновационные продукты, сервисы и новые партнерства стали главными драйверами роста.

### Автострахование

Премии по автострахованию увеличились на 19%, до 18,0 млрд рублей. Мы продолжаем тренд на агрессивный рост в онлайн-продажах, начатый нами в 2020 году. Прямые продажи – самый быстрорастущий канал продаж Группы. Для клиента мы предлагаем максимально удобный цифровой путь взаимодействия с Компанией на любом этапе. Все действия по полису, включая пролонгацию, расторжение, внесение изменений и урегулирование страхового случая, можно проводить онлайн в личном кабинете на сайте Компании.

Важным фактором роста автострахования стало развитие платформы для наших посредников и усиление партнерских отношений через открытый API. Число партнеров, подключенных через открытый API, увеличилось на 50 компаний, до примерно 300.

Кроме того, все бóльшую популярность набирает наша брокерская модель, которая позволяет клиенту на сайте Компании сравнить ценовые предложения по ОСАГО,

сделанные крупнейшими страховыми компаниями, выбрать оптимальное для себя. Новый сервис способствует росту конверсии сайта и улучшению клиентского опыта.

## ДМС

Добровольное медицинское страхование (ДМС) в первом полугодии переживало процесс трансформации, так как многие компании в прошлом и этом году переформатировались и меняли подходы к наполнению своих социальных пакетов. Поэтому рост рынка ДМС встал на некоторую паузу. Тем не менее Компания добилась роста и в этом сегменте, на 2% относительно первого полугодия 2022 года. С начала 2023 года динамика по продукту очень хорошая: во втором квартале премии по ДМС удвоились по сравнению с первым кварталом.

Наши клиенты по ДМС – высокотехнологичные компании, которые выбирают нас в качестве своего партнера по управлению здоровьем коллектива. Сотрудники этих компаний особенно требовательны к цифровому способу получения услуг и могут оценить удобство приложения «Ренессанс Здоровье». Компания практикует превентивный подход к управлению здоровьем и предоставляет персональные рекомендации для команд наших клиентов. Компанией запущен инновационный HR-портал, который позволяет управлять договорами по ДМС, вносить в них изменения, в разных форматах получать детальную аналитику, то есть HR-специалисту компании-клиента предоставляется возможность видеть в онлайн-режиме ключевые показатели по любому сотруднику.

«Цифровая клиника» от медтехсервиса Vudu на сегодня стала ключевым конкурентным преимуществом ДМС-продукта Компании. Сервис «Цифровая клиника» представляет собой гибридный онлайн— и офлайн-формат управления здоровьем при поддержке медицинского консьержа.

## Прочие виды

Премии от прочих видов страхования выросли на 13%, до 7,2 млрд рублей. При этом основной рост пришелся на ипотечное страхование, объемы которого удвоились как за счет новых партнерств с российскими девелоперами, так и благодаря удобному для

клиента цифровым решениям.

Мы запустили уникальные продукты по ипотечному страхованию, которые позволяют клиенту подобрать максимально удобное страховое решение, оформить его можно в несколько кликов на нашем сайте. Кроме того, на сайте Компании представлены другие технологичные продукты, учитывающие различные потребности наших клиентов.

## BUDU

Совокупный оборот медтехсервиса Budu в первом полугодии 2023 года составил 490,3 млн рублей, что в 4 раза превышает результаты первого полугодия 2022 года. Общее количество дистанционных консультаций, проведенных на платформе Budu за первое полугодие 2023 года, составило 134 тысячи, что в 2 раза больше, чем за тот же период 2022 года.

Ключевым драйвером роста для Budu сегодня является цифровой B2B-сервис «Цифровая клиника». Если при запуске, год назад, этот продукт рассматривался прежде всего как возможность снизить цену страхового полиса, то сегодня «Цифровая клиника» – сервис, повышающий качество и доступность всего процесса получения медицинской помощи застрахованными. Budu планирует расширять партнерства со страховыми компаниями для внедрения этого продукта в их путь клиента по ДМС.

Во втором квартале 2023 года компания запустила маркетплейс медицинских услуг Budu и инвестирует в развитие новой площадки, расширяя пул партнеров – медицинских организаций, представленных на платформе, постоянно совершенствуя сервис для пользователей и наращивая маркетинговые усилия.

## Страхование жизни (LIFE)

Основной фокус Компании в сегменте страхования жизни – развитие продуктов НСЖ. За 2022 год премии по НСЖ выросли на 82%, в первом полугодии 202

***Википедия страхования***