

ПАО «Группа Ренессанс Страхование» (МОЕХ: RENI, далее – Группа Ренессанс страхование, Группа, Компания), один из ведущих цифровых игроков на страховом рынке России, объявляет о рекордной в истории компании чистой прибыли в размере 9,6 млрд рублей по итогам 9 месяцев 2023 года. Компания также установила новую планку по общей сумме брутто подписанных страховых премий, которая за 9 месяцев 2023 года достигла 85,2 млрд рублей, увеличившись на 9,2% к аналогичному периоду прошлого года (за 3 квартал 2023 года рост составил 16,8% к аналогичному периоду прошлого года).

Если не указано иное, то все показатели даны за 9 месяцев 2023 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 9 месяцами 2022 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

Стратегия прибыльного роста

Бизнес компании по всему портфелю продуктов продолжает динамично расти: за 9 месяцев 2023 года суммарные премии выросли на 9,2% г/г, до 85,2 млрд рублей. При этом ряд бизнес-сегментов показал существенно больший рост.

Так, премии по приоритетному продукту страхования жизни – накопительному страхованию жизни (НСЖ) – в сегменте life увеличились на 38,5% г/г, до 19,8 млрд рублей.

Премии от продуктов автострахования в сегменте non-life за 9 месяцев 2023 года выросли на 16,5% г/г, до 27,6 млрд рублей.

Инвестиционный портфель на 30 сентября 2023 года превысил 178 млрд рублей,

увеличившись с начала 2023 года на 30,2 млрд руб. Состав портфеля на конец отчетного периода: облигации (63%), акции (6%), депозиты и денежные средства (27%), прочее (4%).

Устойчивое финансовое положение

Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30 сентября 2023 года существенно превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 195%.

В сентябре 2023 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг финансовой надежности ПАО «Группа Ренессанс Страхование» на уровне ruAA, прогноз по рейтингу – «стабильный».

Дивиденды

Выплата дивидендов за 3 квартал года не предусмотрена.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 9 месяцев 2023 года: «Я рада, что наша компания продолжает демонстрировать стабильный рост, а такой важный финансовый показатель как средняя годовая рентабельность собственного капитала (RoATE) находится на уровне 38,4% по результатам 9 месяцев 2023 года. Это означает, что на каждый вложенный в материальные активы рубль мы получаем возврат в 38,4%. Это заметно превышает средний аналогичный показатель в банковском секторе, при этом мы обладаем всеми преимуществами страхового бизнеса, который в целом меньше чувствителен к экономическим циклам и лучше готов к периоду резкого изменения процентных ставок.

По нашим оценкам, в 4 квартале 2023 года компания покажет дальнейший рост операционных и финансовых показателей. Российский рынок страхования восстанавливается, как в сегменте life, так и non-life, а наши инновации в области автострахования, управления здоровьем и благосостоянием позволяют нам наращивать

свое присутствие. Кроме того, курс на повышение ключевой ставки ЦБ РФ дает нам возможность увеличивать доходы от инвестиционной деятельности.

Положительная динамика развития бизнеса позволяет нам рекомендовать Совету директоров рассмотреть весной 2024 года вопрос о выплате дополнительных дивидендов по результатам работы компании в 2023 году. В случае утверждения, Группа перейдет на практику более частых, полугодовых дивидендных выплат из ориентира «не менее 50% от чистой прибыли по МСФО за период», при условии соблюдения ряда условий, включая регуляторные требования к достаточности капитала и планов по развитию бизнеса».

Основные направления бизнеса

Страхование иное, чем страхование жизни (non-life)

Премии всего сегмента non-life (по страхованию иному, чем страхование жизни) выросли за 9 месяцев 2023 года на 14,2% г/г и достигли 46,5 млрд рублей.

Мы продолжаем развивать наш онлайн портал для агентов. За 9 месяцев 2023 года наша компания увеличила число онлайн-агентов на 214% г/г. Это позволяет нам расширять географию присутствия без открытия новых офисов. Новые локации: Приморский, Хабаровский, Забайкальский край, а также Удмуртия.

Наблюдается и рост числа партнеров, использующих нашу разработку Open API для интеграции страховых сервисов. За 9 месяцев 2023 года количество таких партнёров выросло на 43% г/г.

Большим преимуществом компании в сегментах non-life и life остается активное управление инвестиционным портфелем, чтобы, несмотря на консервативный подход к вложениям средств для их сохранности, пользоваться рыночными возможностями для получения высокого дохода, а также снижать валютные риски, связанные с закупкой автомобильных запчастей.

Автострахование

Премии от автострахования за 9 месяцев 2023 года увеличились на 16,5% г/г и достигли 27,6 млрд рублей. В части работы с корпоративными клиентами мы заметно расширили список наших партнеров в работе с лизинговыми продуктами, а также нарастили портфель клиентов с корпоративными автопарками.

В сфере работы с розничными клиентами в 3 квартале 2023 года уровень NPS наших клиентов в автостраховании вырос на 20% г/г. Во многом это результат постоянной работы по упрощению процесса заключения страховых договоров для клиента, возможность получения индивидуального тарифа, а также быстрого решения вопросов с выплатами по страховым случаям. Мы также продолжаем повышать эффективность работы нашей разветвленной сети партнёрских СТОА, чтобы сокращать время ожидания автозапчастей и предоставлять качественный сервис.

Все бóльшую популярность набирает и наша бизнес-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.

Важными драйверами дальнейшего роста рынка автострахования могут стать усиление контроля за наличием полиса ОСАГО с использованием камер ГИБДД, а также продолжающийся рост количества заключаемых договоров каско на фоне обновления автопарка в стране и роста стоимости машин.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

Премии по ДМС за 9 месяцев 2023 года увеличились на 5,8% г/г и достигли 7,4 млрд рублей.

Рынок ДМС постепенно стабилизируется и переходит к росту. Помогает восстановительный рост российской экономики, а также конкуренция за кадры,

заставляющая работодателей улучшать социальные пакеты. Здесь у нас есть уникальные решения для корпоративных клиентов. Например, HR-портал, который позволяет клиентам самостоятельно управлять договорами ДМС, вносить в них изменения, получать детальную аналитику. В результате HR-специалисты клиента могут видеть в онлайн-режиме ключевые ДМС показатели по любому сотруднику компании.

Растет и линейка медицинских услуг, в том числе в платформе Budu, доступная как корпоративным, так и розничным клиентам. Теперь, наряду с лабораторными анализами и чек-апами, пользователи могут получить дистанционные консультации с врачами. В общей сложности за 3 квартал 2023 года на платформе Budu было проведено почти 100 тыс. консультаций.

Важным направлением остается поддержка клиентов через рекомендации дополнительных превентивных осмотров, чтобы вовремя выявлять потенциальные зоны риска и не доводить до болезни. Для удобства клиентов мы внедряем генеративные нейросети вместо чат-ботов. Они улучшают клиентский сервис, разгружают колл-центры, что важно в условиях дефицита кадров.

Прочие виды страхования

Премии от прочих видов страхования, включая в сфере недвижимости, за 9 месяцев 2023 года увеличились на 14,7% г/г и достигли 11,4 млрд рублей.

Законодательные изменения этого года способствуют росту доверия к ипотечным страховым продуктам. В апреле 2023 года Госдума РФ приняла закон об обязательном раскрытии банками структуры комиссий, получаемых при продаже страховых полисов по потребительским и ипотечным кредитам.

Medtech-сервис BUDU

Совокупный оборот Budu за 9 месяцев 2023 года достиг 716,3 млн руб., что 2,5 раза превышает результаты аналогичного периода 2022 года.

Medt

Википедия страхования