

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

22 августа 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 полугодии 2024 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 38,8% г/г и достигла 73,4 млрд рублей благодаря увеличению продаж продуктов накопительного страхования жизни и автострахования. Чистая прибыль по итогам 1 полугодия 2024 года составила 3,9 млрд рублей.

Если не указано иное, то все показатели даны за 6 месяцев 2024 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 6 месяцами 2023 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

- Суммарные премии Группы выросли на 38,8% г/г, до 73,4 млрд рублей. Ключевыми драйверами роста стали накопительное страхование жизни и автострахование.
- Так, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 134,8% г/г, до 26,4 млрд рублей.
- Премии от продуктов автострахования выросли на 18,3% г/г, до 21,4 млрд рублей.
- Премии от ДМС прибавили 1,6% г/г, до 5,7 млрд рублей.
- Инвестиционный портфель на 30 июня 2024 года достиг 192,4 млрд рублей, увеличившись на 5,6%, или 10,2 млрд рублей, с начала 2024 года. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (40%), государственные и муниципальные облигации (17%), акции (11%), депозиты и денежные средства (25%), прочее (7%).
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по результатам 1 полугодия 2024 года 21,2%.
- После отчетной даты, 15 августа 2024 года, Группа Ренессанс страхование и Страховой Дом ВСК договорились о передаче страхового портфеля «ВСК - Линия жизни» по накопительному и инвестиционному страхованию размером около 12 млрд рублей в компанию «Ренессанс Жизнь». Передаваемый портфель в основном состоит из ключевых для нас продуктов накопительного и инвестиционного страхования, что органично дополнит наш бизнес и усилит позиции на рынке. Закрытие сделки ожидается после регуляторного одобрения до конца 2024 года.

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30 июня 2024 года существенно превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 151%.

ДИВИДЕНДЫ

- Менеджмент рекомендует Совету директоров рассмотреть вопрос о выплате дивидендов в размере 3,6 рублей на акцию, или 2 млрд рублей в абсолютном значении. Сумма соответствует примерно 51% от чистой прибыли Группы за 1 полугодие 2024 года. Дивидендная доходность к цене акций RENI на момент анонса составляет около 4%.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 6 месяцев 2024 года:

«Наша цель – расти выше рынка. Второй квартал подряд мы увеличиваем премии Группы почти на 40% г/г. Преимущество Группы заключается в широкой диверсификации как по продуктам, так и по клиентам. Наши премии формируются в примерно равной пропорции от продуктов сегмента Non-Life и Life, а клиенты на 50% состоят из частных и на 50% из юридических лиц. Причем, большая часть юридических лиц - клиенты категории МСП, а они как правило растут быстрее крупного и зрелого бизнеса.

Наша долгосрочная стратегия связана с развитием в 3-х сегментах: «Здоровье», «Мобильность», «Благосостояние». По ряду продуктов мы в авангарде. Во 2 квартале мы первыми на рынке запустили гибкое ОСАГО для водителей «Яндекс Такси». Следом мы создали новую компанию - НПФ «Ренессанс накопления». Мы рассчитываем вывести наш фонд на рынок до конца 2024 года, а за 5 лет привлечь порядка 1 млн клиентов и 100 млрд рублей.

А совсем недавно мы договорились со Страховым Домом ВСК о передаче портфеля «ВСК – Линия жизни» по накопительному и инвестиционному страхованию в нашу компанию «Ренессанс Жизнь». Эта сделка ускоряет наш и так быстрый рост в сегменте Life, добавляя 12 млрд рублей инвестиций и несколько десятков тысяч новых клиентов. Наше преимущество - технологичная платформа, позволяющая предлагать клиентам актуальный и широкий спектр страховых и инвестиционных продуктов, включая совсем скоро и управление пенсионными средствами. В 3 квартале этого года мы ожидаем закрытия еще одной сделки - по покупке компании «Райффайзен Лайф» с портфелем примерно в 20 млрд рублей. Если обе сделки завершатся до конца 2024 года, только за счет приобретений инвестиционный портфель Группы вырастет примерно на 32 млрд рублей.

Второй квартал этого года стал испытанием для участников фондового рынка. Хотя наш инвестиционный портфель в значительной степени состоит из надежных инструментов с фиксированной доходностью, коррекция на рынке акций и облигаций отразилась и на нас. Однако, она лишь замедлила рост инвестиционного дохода. С начала 24 года портфель вырос на 5,6%. Более того, мы уверены, что давление на портфель носит временный характер. Мы продолжаем формировать пул активов с низким уровнем риска, который будет нам приносить доход не только в 2024 году, но и в течение последующих лет. Эта позиция нашла отражение в нашей рекомендации по размеру дивидендов за 1 полугодие 2024 года. Финансовое положение Группы остается сильным. У нашей компании практически нет долга, при этом есть запас по капиталу и накопленная прибыль прошлых лет».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	6 мес. 24 г.	6 мес. 23 г.	Динамика, %	2 кв. 24 г.	2 кв. 23 г.	Динамика, %
Сегмент non-life*	34,5	30,9	+12,0%	18,4	16,9	+9,1%
Авто**	21,4	18,0*	+18,3%	11,6	9,6*	+20,7%
ДМС	5,7	5,6	+1,6%	3,3	3,7	- 12,3%
Прочие виды страхования	7,5	7,2	+4,0%	3,6	3,6	+0,2%
Сегмент life	38,9	22,1	+76,3%	21,7	12,1	+79,7%
НСЖ****	26,4	11,3	+134,8%	16,2	6,5	+148,8%
ИСЖ***	5,3	6,1	- 13,6%	1,7	2,9	- 40,9%
Кредитное и рисковое страхование	7,2	4,7	+ 53,4%	3,9	2,7	+42,8%
ИТОГО:	73,4	52,9	+38,8%	40,2	29,0	+38,5%

*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 полугодии 2024 года количество наших онлайн агентов выросло на 24% г/г и составило 3100 человек.
- Развитие цифровых каналов продаж (digital): в 1 полугодии 2024 года в сегменте Non-Life доля digital в общих каналах продаж составила 16% с ростом на 2 п.п. г/г.
- Мы постоянно работаем над созданием новых сервисов и улучшением существующих. Один из последних проектов - роботизация продления полиса ОСАГО. На сегодня уже 45% клиентов продлевают полис без участия сотрудника компании. В этом году мы продолжим развивать наши сервисы за счет новых высокотехнологичных разработок.
- В сегменте Life доля digital канала продаж достигла 14% с ростом на 110% г/г. Продуктовая линейка расширена предложениями для состоятельных клиентов, в 2025 году ожидаем существенный рост в этом сегменте.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы: в 1 полугодии 2024 года число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 907 компаний.

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

Рынок страхования во многом является отражением того, как развивается страна в целом. Если растут и развиваются экономика и бизнес, если растет благосостояние семей, - растет и спрос на услуги страхования. Именно это мы наблюдали в 2023 году - благоприятный экономический контекст способствовал росту бизнеса Группы.

В 1 полугодии 2024 года ВВП РФ вырос на 5,4% г/г, превзойдя прогнозы аналитиков. Реальные располагаемые доходы россиян за этот период прибавили 8,1% г/г. В результате оборот розничной торговли за 6 месяцев 2024 года увеличился на 8,8% г/г.

Говоря о наших показателях, в 1 полугодии 2024 года премии сегмента Non-life Группы выросли на 12,0% г/г и достигли 34,5 млрд рублей. Основными драйверами роста стали авто и прочие виды страхования, включая грузы.

Мы продолжаем делать ставку на клиентов сегмента МСП (малое и среднее предпринимательство). В 1 полугодии 2024 года число таких компаний в портфеле Группы в продуктах ДМС и автострахование выросло на 15% г/г и 50% г/г, соответственно.

Автострахование

За 6 месяцев 2024 года премии от автострахования увеличились на 18,3% г/г и достигли 21,4 млрд рублей.

Рынок автострахования РФ растет на фоне роста продаж новых авто и увеличения рыночной стоимости машин с пробегом, в результате чего автовладельцы стали активнее покупать продукты каско. Так, по итогам 1 полугодия 2024 года средняя стоимость новой легковой машины в России выросла на 14% в годовом выражении, до 3,16 млн рублей. Таким образом, рост цен на автомобили в России обогнал инфляцию почти в два раза.

Из рисков стоит отметить увеличение ключевой ставки ЦБ РФ, что может привести к росту стоимости автокредитов и снижению спроса на автомобили. Кроме того, с 1 июля вступили в силу более жесткие требования к заемщикам. Однако, эти риски могут быть частично компенсированы маркетинговыми кампаниями автопроизводителей и автодилеров. Более того, аналитики прогнозируют дальнейший рост цен на автомобили, в том числе в связи с ожидающимся повышением утилизационного сбора с автомобилями с 1 октября 2024 года, что может вызвать всплеск спроса на новые авто перед этой датой.

В целом, рынок авто в России претерпевает существенные изменения. По прогнозам, китайские автомобили могут опередить французские и американские по объему парка в РФ в ближайшие годы. С января по июнь число зарегистрированных в России китайских машин выросло на 28%, почти до 1,9 млн, что соответствует 4% всего парка страны. Существенный объем регистраций пришелся на последние полтора года — после ухода глобальных брендов и восстановления авторынка.

По итогам июня 2024 года в России было реализовано 124,4 тыс. новых легковых автомобилей, что в 1,5 раза больше г/г, по данным «Автостат». В 1 полугодии 2024 года в стране было продано 719,3 новых легковых автомобилей – на 79% больше г/г. Наибольший рост показала отечественная LADA (+54%) – «Ренессанс страхование» является официальным страховым партнером марки. Однако, несмотря на впечатляющий рост, продажи новых авто в России все еще ниже рекордного 2018 года, когда за год было продано более 1,8 млн машин.

В стране продолжают активно расти корпоративные автопарки, каршеринг и кикшеринг. Мы увеличиваем количество партнеров в нашем лизинговом канале продаж. Нашими новыми партнерами стали: «Т- Лизинг», «Газпромбанк Лизинг», «КАМАЗ Лизинг».

В 2023 году объем рынка каршеринга РФ достиг 44 млрд руб. В 2024 году, по оценкам компании Б1, рынок каршеринга вырастет почти на 41%, до 62 млрд рублей. Среди причин — рост цен на покупку и обслуживание личных автомобилей, подорожание поездок на такси. Группа

Ренессанс страхование является одним из крупнейших игроков на рынке страхования каршеринга с долей примерно в 60%.

Еще одной точкой роста для нас стал запуск новых программ страхования с гибкой настройкой тарифов. Уже несколько месяцев мы первыми на рынке страхования РФ предлагаем краткосрочные полисы ОСАГО для водителей «Яндекс Такси». Благодаря нашей собственной технологии, основанной на многофакторной скоринговой модели, компания формирует гибкую цену на ОСАГО для таксистов, обеспечивая максимальное количество водителей доступными страховыми продуктами.

Прочие виды страхования

За 6 месяцев 2024 года премии от прочих видов страхования увеличились на 4,0% г/г и достигли 7,5 млрд рублей. Наибольший рост за период показал сегмент страхования грузов с ростом на 23% г/г в 1 полугодии 2024 года.

По данным Росстата, объем грузовых перевозок автомобильным транспортом в России за 6 месяцев 2024 года составил 3,3 млрд тонн, увеличились на 10% г/г. В июне 2024 года объём грузовых автомобильных перевозок составил 615 млн тонн - это абсолютный максимум с 2016 года.

Несмотря на то, что спрос на улучшение жилищных условий в России еще не удовлетворен, рост ключевой ставки ЦБ может замедлить рост рынка ипотечного кредитования и негативно сказаться на кредитном страховании жизни. Вместе с тем есть ряд факторов, которые смогут оказать поддержку. Во-первых, господдержка сохраняется, но уже в адресном формате. Например, продолжают действовать, хоть и на новых условиях, семейная программа и ИТ-ипотека. Во-вторых, застройщики заранее готовились к окончанию льготной ипотеки и разработали ряд маркетинговых продуктов для поддержания спроса. Это уже отразилось в хорошей динамике продаж в 1 квартале 2024 года при снижении доли ипотеки в продажах. Наличие кэптивных банков и накопленная от предыдущих продаж финансовая «подушка» позволяют девелоперам предлагать клиентам ипотечные программы на льготных условиях.

Розничные продажи в стране продолжают расти, однако покупки бытовой техники и гаджетов в кредит с сопутствующим страхованием снижаются в общем объеме продаж из-за высокой ставки ЦБ РФ. Повышение ставки ЦБ РФ в целом может долгосрочно привести к снижению покупательской способности населения, однако пока в ряде сегментов рынка труда наблюдается рост зарплат, опережающий увеличение ставки ЦБ.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

Рынок ДМС продолжает расти. В июне 2024 года уровень безработицы в России опустился до 2,4%, обновив исторический минимум. Борьба за кадры стимулирует продажу ДМС продуктов страхования. За 6 месяцев 2024 года премии Группы по ДМС увеличились на 1,6% г/г и достигли 5,7 млрд рублей. В отчетный период на наших показателях сказался эффект высокой базы 23 года. В 3 квартале 2024 года мы ждем существенный рост наших цифр по ДМС г/г.

Одной из ключевых задач Группы в сегменте ДМС остается увеличение числа пользователей мобильного приложения «Ренессанс здоровье», которое обеспечивает цифровой путь взаимодействия с компанией. За 6 месяцев 2024 года количество пользователей увеличилось на 18% г/г до 528 тысяч человек. Одна из причин – широкий комплекс услуг, который доступен пользователю здесь и сейчас – в мобильном приложении. Всего за 1 полугодие 2024 года было проведено 70 тысяч онлайн консультаций, что соответствует 25%-му росту г/г. Самые популярные врачи - терапевт, психолог, гинеколог, гастроэнтеролог.

В последнее время мы также наблюдаем заметный рост спроса на программы благополучия (well-being) — как со стороны крупных клиентов, так и со стороны малого бизнеса. Такие

программы предусматривают медицинские опции, дни здоровья и другие превентивные программы. На сегодняшний день программы благополучия запрашивают все наши крупные клиенты. Хорошими темпами растет и число запросов со стороны малого бизнеса. За 6 месяцев 2024 года оно выросло вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Medtech-сервис BUDU

С начала 2024 года ключевой фокус Budu остается на реализации стратегии выхода в розничный сегмент для целей диверсификации бизнеса Группы Ренессанс страхование. Budu продолжает развивать маркетплейс медицинских услуг, пилотный проект которого вышел на целевые финансовые показатели.

На маркетплейсе представлены 30 федеральных сетей медицинских и лабораторных учреждений в 81 регионе России. Клиенты Budu могут выбирать из 10 тыс. услуг и сравнивать стоимость более чем в 3 тыс. медицинских организаций.

Сервис получил положительный отклик как у прямых клиентов, так и среди профессионалов отрасли – врачей, нутрициологов, тренеров и всех, кто занимается превентивным управлением здоровьем. На платформе реализован личный кабинет для профессионалов, где они могут собирать персональные пакеты с диагностикой для каждого своего клиента и получать вознаграждение от сервиса.

Масштабируемость платформы обеспечивается за счет ИИ-технологий, которые применяются в поисковых алгоритмах, сопоставлении услуг партнеров - поставщиков медицинских услуг, рекомендациях для клиента по результатам диагностики и при аналитике телемедицинских консультаций.

Дистанционные сервисы Budu продолжают показывать существенный рост – количество телемедицинских консультаций в 1 полугодии 2024 года выросло на 24% г/г до 80 тыс. сеансов.

В дальнейшем Budu сосредоточится на расширении категорий маркетплейса и представленности партнеров, на увеличении покрытия услугами по регионам, а также продолжит внедрять новый функционал и механики потребления медицинских услуг.

GMV Budu за 1 полугодие 2024 года сохраняется на уровне 2023 года и составляет более 460 млн. рублей, несмотря на то, что в марте текущего года компания передала свои основные продукты – «Цифровая Клиника» и «Кейс-Менеджмент» – в Департамент ДМС Группы Ренессанс для дальнейшего развития.

Компания в сфере ментального здоровья и благополучия «Просебя»

Цифровой сервис психологической поддержки «Просебя» укрепляет позиции на рынке корпоративной психологической поддержки, продолжая развиваться и предлагать решения прогрессивным компаниям из разных отраслей — финансов, IT, ритейла, государственного сектора и здравоохранения.

«Просебя» помогает бизнесу повысить вовлеченность сотрудников в управление психологическим состоянием, предоставляя возможности заниматься не только со специалистами, но и самостоятельно. Благодаря разнообразным форматам самопомощи «Просебя» охватывает около 30% сотрудников из всех, кому доступно приложение. Это значительно выше среднего показателя 6–10% у программ, где пользователям доступны только сессии со специалистами.

Вместе с высокой востребованностью инструментов и практик самопомощи (75%) также наблюдается рост обращений к специалистам. Во 2 квартале 2024 года рост сессий со специалистами вырос на 40% к 1 кварталу 2024 года.

Компания «Просебя» продолжает усиливать контент для самостоятельной работы и развивать цифровые решения в области психологической поддержки для корпоративного сектора. Все это позволяет компаниям предлагать актуальные бенефиты для удержания и мотивации сотрудников.

Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

Сегмент Life продолжает демонстрировать уверенный рост. Наши сборы растут быстрее, чем сборы рынка в целом. За 2 квартал 2024 года рост сегмента Life составил 79,7% г/г при росте рынка на 62% г/г, что позволило компании вырасти на 76,3% г/г до 38,9 млрд рублей по итогам 1 полугодия 2024 года при росте рынка на 54% г/г. Мы ожидаем, что эти позитивные тренды сохранятся и во втором полугодии 2024 года.

Мы успешно реализуем стратегию развития собственных каналов продаж, фокусируясь на продуктах накопительного страхования жизни с регулярной формой оплаты. Такой продукт сочетает в себе максимальную клиентскую ценность и формирует долгосрочную прибыль для нашей компании. Одни только новые продажи, без учета последующих платежей, выросли на 47%. Важно отметить, что именно НСЖ стал главным драйвером нашего роста. Общий рост этого продуктового сегмента составил рекордные 134,8% и достиг 26,4 млрд рублей по итогам 1 полугодия 2024 года.

Также мы продолжаем активно развивать партнёрский канал продаж - рост этого направления за 1 полугодие 2024 года составил 75% г/г. Мы сотрудничаем со всеми ключевыми финансовыми маркетплейсами РФ. В 1 полугодии 2024 года этот сегмент вырос на 123% г/г.

Самое важное событие отчетного периода - создание НПФ «Ренессанс накопления». Мы долгосрочно видим себя крупным и комплексным игроком на рынке управления капиталом и благосостояния в целом, поэтому свой негосударственный пенсионный фонд дополняет нашу линейку продуктов и позволит предлагать накопительные продукты в рамках программы долгосрочных сбережений (ПДС), запущенной государством в начале 2024 года. Программа позволяет создавать накопления с софинансированием от государства и налоговыми вычетами. Мы планируем вывести первые продукты на рынок до конца 2024 года и за 5 лет привлечь в наш НПФ 1 млн клиентов и 100 млрд рублей активов под управление.

Еще одним драйвером для нашего развития будет интеграция в наш состав портфеля компании «ВСК – Линия жизни» по накопительному и инвестиционному страхованию размером около 12 млрд рублей до конца 2024 года. Уверены, что эта сделка будет в интересах наших акционеров, так как передаваемый портфель в основном состоит из ключевых для нас продуктов накопительного и инвестиционного страхования, что органично дополнит наш бизнес и усилит позиции на рынке. Дополнительным катализатором для развития всей нашей экосистемы благосостояния будет и сделка по покупке компании «Райффайзен Лайф».

Мы с оптимизмом смотрим на долгосрочные перспективы рынка Life страхования в России на фоне роста благосостояния населения и государственного стимулирования длинных накоплений.

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», АО «НПФ «Ренессанс накопления», компания в сфере ментального здоровья и благополучия ООО «Просебя», а также medtech-сервис по управлению здоровьем Vidi.

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 55 тыс. инвесторов, а доля акций в свободном обращении превышает 30%.

Контакты:

Пресс-служба

Анна Кочеткова

pr@renins.com

Связи с инвесторами

Владимир Залужский

ir@renins.com