

Группа Ренессанс страхование увеличила объём страховых премий на 39% г/г за 9 месяцев 2024 года

20 ноября 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 за 9 месяцев 2024 года общая сумма брутто подписанных страховых премий выросла на 38,7% г/г и достигла 118,2 млрд рублей благодаря увеличению продаж продуктов накопительного страхования жизни, ДМС и автострахования. Чистая прибыль за 9 месяцев 2024 года составила 4,5 млрд рублей, что на 53,2% ниже г/г.

Если не указано иное, то все показатели даны за 9 месяцев 2024 года, а динамика (изменения в процентах) – по сравнению с 9 месяцами 2023 года (на основе финансовых показателей по МСФО).

СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО РОСТА

- Суммарные премии Группы выросли на 38,7% г/г, до 118,2 млрд рублей. Ключевыми драйверами роста стали накопительное страхование жизни, ДМС и автострахование.
- Так, премии по накопительному страхованию жизни (НСЖ) увеличились на 134,9% г/г, до 46,5 млрд рублей.
- Премии от ДМС прибавили 34,8% г/г, до 10,0 млрд рублей.
- Премии от продуктов автострахования выросли на 20,2% г/г, до 33,2 млрд рублей.
- Инвестиционный портфель на 30 сентября 2024 года достиг 203,8 млрд рублей, увеличившись на 11,8%, или на 21,6 млрд рублей, с начала 2024 года. Состав портфеля на конец отчетного периода: корпоративные облигации (37%), государственные и муниципальные облигации (17%), акции (10%), депозиты и денежные средства (28%), прочее (8%).
- После отчетной даты, 4 и 7 октября 2024 года, соответственно, Группа Ренессанс страхование сообщила о закрытии, после регуляторного одобрения, двух сделок: о передаче страхового портфеля «ВСК - Линия жизни» по накопительному и инвестиционному страхованию размером около 12 млрд рублей в компанию «Ренессанс Жизнь» и о покупке компании ООО «СК «Райффайзен Лайф» с портфелем примерно 20 млрд рублей. По оценкам, сделки должны положительно отразиться на результатах Группы уже в 4 квартале 2024 года.
- Показатель средней годовой рентабельности собственного капитала (RoATE) достиг по результатам 9 месяцев 2024 года 14,6%.

УСТОЙЧИВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Коэффициент достаточности капитала (solvency ratio) на 30 сентября 2024 года превысил регуляторный уровень в 105%, достигнув 114%. По состоянию на 30 июня 2024 года уровень достаточности капитала превышал 150%. Снижение показателя в 3 квартале 2024 года связано с проведением сделки по слиянию и поглощению (M&A), носит временный характер. Ожидается, что коэффициент достаточности капитала повысится уже в 4 квартале 2024 года.

ДИВИДЕНДЫ

- 6 ноября 2024 года состоялось заседание Совета директоров Группы, где была одобрена рекомендация менеджмента компании о выплате дивидендов в размере 3,6 рублей на акцию, или 2 млрд рублей в абсолютном значении. На 9 декабря 2024 года запланировано проведение ВОСА Группы по вопросу вышеуказанных дивидендов.

Юлия Гадлиба, генеральный директор Группы Ренессанс страхование, прокомментировала результаты работы компании за 9 месяцев 2024 года:

«21 октября 2024 года исполнилось три года с момента начала торгов акциями Группы на Московской бирже. Выход на биржу в 2021 году стал важным этапом в развитии компании. В ходе IPO мы привлекли 17,7 млрд рублей, что позволило ускорить цифровизацию, нарастить долю рынка, а также рассматривать сделки M&A без привлечения долга.

Наша цель – расти выше рынка. Третий квартал подряд мы путем органического роста увеличиваем премии Группы почти на 40% г/г. Такой рост позволяет нам энергично пополнять наш инвестиционный портфель, формируя пул активов с низким уровнем риска, который будет приносить доход в течение последующих лет. С начала 2024 года и на конец отчетного периода наш инвестиционный портфель вырос на 11,8%. Тем не менее, по сравнению с высокой базой инвестиционного дохода за 9 месяцев 2023 года, в этом году размер чистой прибыли Группы за аналогичный период снизился на 53,2% г/г на фоне коррекции на фондовом рынке.

Долгосрочная стратегия Группы связана с развитием в 3-х сегментах: «Здоровье», «Мобильность», «Благосостояние». Я рада сообщить, что в октябре 2024 года мы успешно закрыли две M&A сделки, которые демонстрируют нашу долгосрочную амбицию построить лидера на рынке life страхования России. В результате только за счет приобретений инвестиционный портфель Группы должен вырасти примерно на 30 млрд рублей.

Российский страховой рынок продолжает оставаться в цикле высокого роста в сегменте страхования жизни на фоне низкого уровня проникновения страховых услуг в России, высоких процентных ставок и государственного стимулирования культуры долгосрочных сбережений. По прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА», в этом году страховой рынок покажет рост на 18-20%, до 2,7 трлн рублей».

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Страховые премии брутто по ключевым линиям бизнеса, млрд рублей

Продукты, млрд руб.	9 мес. 24 г.	9 мес. 23 г.	Динамика, %	3 кв. 24 г.	3 кв. 23 г.	Динамика, %
Сегмент non-life	55,0	46,5	+18,4%	20,5	15,6	31,3%
Авто**	33,2	27,6	+20,2%	11,9	9,6*	+23,8%
ДМС	10,0	7,4	+34,8%	4,3	1,8	+135,0%
Прочие виды страхования	11,8	11,4	+3,5%	4,3	4,2	+2,6%
Сегмент life	63,2	38,8	+63,0%	24,3	16,7	+45,3%
НСЖ***	46,5	19,8	+134,9%	20,1	8,6	+135,0%
ИСЖ***	7,0	8,8	- 20,2%	1,7	2,7	- 35,4%
Кредитное и рисковое страхование	9,6	10,1	- 5,2%	2,4	5,5	- 55,3%
ИТОГО:	118,2	85,2	+38,7%	44,8	32,3	+38,5%

*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: за 9 месяцев 2024 года количество наших онлайн агентов выросло на 72,6% г/г и составило 3263 человека.
- Развитие цифровых каналов продаж (digital): в сегменте non-life доля digital в общих каналах продаж составляет 15% с ростом на 1 п.п. г/г.
- В сегменте Life доля digital канала продаж достигла 14% с ростом на 74% г/г.
- Партнерство с ритейлерами для расширения каналов продаж и увеличения клиентской базы: число партнеров, подключенных к нашей разработке Open API, выросло до 970 компаний.
- Medtech проекты: за 9 месяцев 2024 г. совокупный оборот medtech-сервиса Vidu составил >667 млн руб. В марте 2024 года запущена новая компания в сфере ментального здоровья «Просебя». Популярность встреч со специалистами демонстрирует значительный рост: ежемесячное количество сессий увеличилось в два раза.
- Совместно с Exodrive мы разработали ПО для точной оценки навыков водителей такси. В ходе испытаний система помогла снизить аварийность до 20%.
- В октябре 2024 года мы стали страховым партнером государственной программы тестирования грузовых беспилотников компании NATCAR.

Страхование иное, чем страхование жизни (Non-life)

Рынок страхования во многом является отражением того, как развивается страна в целом. За 9 месяцев 2024 года ВВП РФ вырос на 4% г/г. По оценкам российских властей, рост российской экономики в 2024 году составит 3,9%, несмотря на некоторое замедление темпов роста в конце третьего - начале четвертого кварталов. Реальные располагаемые денежные доходы населения в январе - сентябре 2024 г. выросли на 8,6% г/г.

Говоря о наших показателях, за 9 месяцев 2024 года премии сегмента Non-life Группы выросли на 18,4% г/г и достигли 55,0 млрд рублей. Основными драйверами роста стали ДМС и авто.

Мы продолжаем делать ставку на клиентов сегмента МСП (малое и среднее предпринимательство). За 9 месяцев 2024 года число таких компаний в портфеле Группы в продуктах ДМС и автострахование выросло на 18% г/г и 15% г/г, соответственно.

Автострахование

За 9 месяцев 2024 года премии от автострахования увеличились на 20,2% г/г и достигли 33,2 млрд рублей.

Несмотря на рост ставки ЦБ РФ российский автомобильный рынок продолжает расти. По данным Минпромторга, за 9 месяцев 2024 года в России реализовали 1,34 млн разных категорий новых автомобилей, что на 48% больше г/г. Причем, продажи новых легковых авто за 9 месяцев 2024 года выросли на 61% г/г до 1,15 млн единиц, что больше, чем за весь 2023 год.

Пик продаж легковых авто пришелся на сентябрь 2024 года, когда было реализовано 150,9 тыс. авто. Этому поспособствовали ожидания повышения цен на машины после начала действия утилизационного сбора в России с 1 октября.

Тем не менее, до конца 2024 года прогнозируется замедление продаж машин. Для стимулирования спроса были запущены государственные программы льготных автокредитов и лизинга с общим бюджетом в 14,5 млрд рублей. По оценкам, эти меры помогут дополнительно реализовать свыше 36 тысяч автомобилей. В Ассоциации Европейского Бизнеса считают, что продажи новых машин в России в 2024 году могут достичь 1,6 млн единиц, что превысит уровень 2021 года в 1,51 млн машин.

По прогнозам экспертов Б1, рынок услуг каршеринга в России будет расти со среднегодовыми темпами на уровне 40% и к 2028 г. может достичь 235 млрд руб. Эксперты отмечают, что автопарк российского каршеринга за следующие пять лет может удвоиться – с текущих 68 000 авто до 136 000. Группа Ренессанс страхование является одним из крупнейших игроков на рынке страхования каршеринга с долей примерно в 60%.

Еще одним драйвером рынка страхования авто являются краткосрочные страховые полисы ОСАГО. По данным РСА, за период с начала действия по сентябрь 2024 года было заключено более 330 тыс. таких договоров ОСАГО. Ключевая аудитория подобных полисов – водители такси, для кого такая работа – подработка, а не основной вид деятельности.

Логичным дополнением суточных полисов ОСАГО для такси может стать введение коротких полисов ОСГОП, или обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика. Такие полисы стали обязательными для такси с 1 сентября 2024 года. Законопроект, допускающий сокращение срока действия ОСГОП с 1 года до 10 дней был в октябре 2024 года внесен в Госдуму РФ. В 2023 году сборы страхового рынка по ОСГОП составили 1,7 млрд руб. По прогнозам, рынок ОСГОП может удвоиться к 2025 году за счет такси до 3,5 - 4 млрд руб.

Росту рынка ОСАГО будет способствовать и усиление контроля за наличием полиса. С 1 марта 2025 года пройдет эксперимент по мониторингу в дорожном потоке наличия у водителей полисов ОСАГО посредством камер МВД. Эксперимент может продлиться 12 месяцев, его

цель - выявление водителей без полисов ОСАГО и уведомление их о допущенном нарушении закона. В перспективе, после отработки системы, к нарушителям могут применяться штрафы.

В октябре 2024 года мы стали страховым партнером государственной программы тестирования грузовых беспилотников компании NATCAR. Ожидается, что до 2029 года NATCAR будет осуществлять беспилотную FTL-доставку на семи направлениях в России. У нашей компании уже есть опыт страхования беспилотных автомобилей во время тестирования. Пока это небольшой сегмент рынка, но мы рассматриваем страхование беспилотных автомобилей как одно из приоритетных направлений.

Прочие виды страхования

За 9 месяцев 2024 года премии от прочих видов страхования увеличились на 3,5% г/г и достигли 11,8 млрд рублей. Наибольший рост за период показал сегмент страхования грузов с ростом на 20,5% г/г за 9 месяцев 2024 года.

В течение четырех лет программа ипотеки с господдержкой позволяла максимально широкому кругу заемщиков покупать жилье на первичном рынке по сниженной ставке. В 2024 году рынок ипотечного кредитования столкнулся с вызовами на фоне повышения ставки ЦБ РФ. Кроме того, с 1 июля отменили программу «Льготная ипотека», а также ужесточили условия по «Семейной ипотеке». По прогнозам «Дом.РФ», выдача ипотеки по итогам 2024 года сократится более чем на треть. Однако, рынок жилья адаптируется к высоким ставкам по ипотеке. Наиболее распространенной программой для привлечения покупателей стала рассрочка. Кроме собственных программ для приобретения жилья девелоперы также стремятся поддержать спрос за счет проектирования большего количества малогабаритных квартир.

Рынок ипотечного страхования падает медленнее, чем сам рынок выдачи новых ипотек, так как в текущих условиях досрочное погашение ипотеки не имеет экономического смысла на фоне роста ставок по вкладам. По данным ЦБ РФ, средний срок выданного в сентябре с.г. ипотечного кредита составил 303 месяца, или 25 лет три месяца. Кроме того, по мнению аналитиков АКРА, уверенный рост средств населения на счетах в банках отчасти может быть связан с формированием отложенного спроса на жилую недвижимость, реализация которого может начаться не ранее 3 квартала 2025 года. По оценкам ВТБ, сбережения населения в российских банках по итогам 2024 года могут составить 56,3 трлн рублей, рост на 27% г/г, что станет новым рекордом.

В тоже время, в условиях растущих цен на автомобили и недвижимость и приостановки программы льготной ипотеки часть денег россияне инвестируют в улучшение жилого пространства. Рынок восстанавливается после серьезной просадки в 2022 году. По оценкам экспертов, за 9 месяцев 2024 года рынок крупной бытовой техники в РФ вырос на 14% г/г в денежном выражении. Рост покупательской активности связан в том числе с ростом различных вариантов финансовой поддержки покупателей, таких как оплата в рассрочку, и, как правило, сопровождающихся страхованием.

ДМС (добровольное медицинское страхование)

Рынок ДМС продолжает расти. По данным Росстата, в сентябре 2024 года уровень безработицы в РФ четвертый месяц подряд остается на историческом минимуме в 2,4%. Борьба за кадры стимулирует продажу ДМС продуктов страхования. За 9 месяцев 2024 года премии Группы по ДМС увеличились на 34,8% г/г и достигли 10,0 млрд рублей.

Если десять лет назад полисы ДМС были в основном «привилегией» крупного бизнеса, сейчас ДМС постепенно становится доступным и востребованным продуктом у широкого круга работодателей. Малый и средний бизнес приходит в ДМС как за необходимым фактором удержания и привлечения сотрудников в условиях дефицита кадров. По данным КерТ, темп роста рынка ДМС будет также поддерживаться увеличением цен на услуги здравоохранения.

Одной из ключевых задач Группы в сегменте ДМС остается увеличение числа активных пользователей мобильного приложения «Ренессанс здоровье», которое обеспечивает цифровой путь взаимодействия с компанией. За 9 месяцев 2024 года количество активных пользователей увеличилось на 40% г/г до 461 тысячи человек. Одна из причин – широкий комплекс услуг, который доступен пользователю здесь и сейчас – в мобильном приложении. Всего за 9 месяцев 2024 года было проведено 105 тысяч онлайн консультаций, что соответствует 16%-му росту г/г. Самые популярные врачи - терапевт, психолог, гинеколог, гастроэнтеролог.

В последнее время мы также наблюдаем заметный рост обращений по организации медицинской помощи застрахованным по ДМС через неголосовые каналы коммуникации – а именно, через чат в мобильном приложении. За 9 месяцев 2024 года их количество выросло на 30%. Это связано с ростом популярности онлайн-сервиса и развитием нашего приложения для пользователей. Возможность пообщаться с врачом онлайн, быстро организовать запись в лечебное учреждение без необходимости звонка в клинику или на медицинской пульт – как наиболее приоритетный путь получения медицинской помощи для Застрахованных.

Medtech-сервис BUDU

Budu, инновационный маркетплейс медицинских услуг, продолжает в 2024 году уверенно расширять своё присутствие на рынке медицинских услуг. Компания реализует стратегию выхода в розничный сегмент рынка медицинских услуг, что способствует диверсификации бизнеса Группы Ренессанс страхование.

Пилотный проект уже достиг запланированных финансовых показателей, подтверждая эффективность выбранного пути и создавая прочную основу для масштабирования. На budu.ru представлены 60 федеральных сетей медицинских и лабораторных учреждений более чем в 300 населенных пунктах России. Клиенты имеют доступ к более чем 10 000 медицинских услуг и могут сравнивать цены в свыше 4 000 медицинских организаций, что обеспечивает удобство и выгодные предложения по всей стране.

Важную роль в повышении эффективности и качества услуг на Маркетплейсе играет искусственный интеллект. Благодаря ИИ Маркетплейс предоставляет персонализированные рекомендации. Кроме того, ИИ эффективно сопоставляет услуги от разных партнёров, обеспечивая релевантные результаты поиска и упрощая выбор медицинских услуг по доступным ценам.

Количество телемедицинских консультаций за 9 месяцев 2024 года выросло на 14% г/г и достигло 114 000 сеансов. GMV Budu за 9 месяцев 2024 года составил 667 млн рублей.

Компания в сфере ментального здоровья и благополучия «Просебя»

Цифровой сервис «Просебя» продолжает активно развиваться на рынке психологической поддержки, расширяя возможности для сотрудников компаний и пользователей B2C. За третий квартал 2024 года количество людей, которым открыт доступ к сервису, удвоилось по сравнению со вторым кварталом.

Популярность встреч со специалистами также демонстрирует значительный рост: ежемесячное количество сессий увеличилось в два раза. Это указывает на высокую востребованность психологической поддержки и признание сервиса пользователями.

«Просебя» помогает улучшать психологическое состояние не только занимаясь со специалистами, но и работая самостоятельно. В третьем квартале в приложении появились медитации и новый тест для определения уровня психологических навыков. Эти нововведения

открывают больше возможностей для самопомощи, помогая пользователям работать со своим эмоциональным состоянием и укреплять психологические навыки.

«Просебя» также продолжает создавать актуальные решения для корпоративного сектора, помогая бизнесу мотивировать и удерживать сотрудников.

Страхование жизни и инвестиционные продукты (Life)

Сегмент Life продолжает демонстрировать уверенный рост. За 9 месяцев 2024 года рост сегмента Life составил 63,0% г/г.

Важно отметить, что именно НСЖ стал главным драйвером нашего роста. Общий рост этого продуктового сегмента составил рекордные 135% и достиг 46,5 млрд рублей по итогам 9 месяцев 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%. Также мы продолжаем активно развивать партнёрский канал продаж - рост этого направления за 9 месяцев 2024 года составил 65% г/г. Мы сотрудничаем со всеми ключевыми финансовыми маркетплейсами РФ. За 9 месяцев 2024 года этот сегмент вырос на 74% г/г.

Самое важное событие отчетного периода – закрытие двух M&A сделок.

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 Vudu.

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 58 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