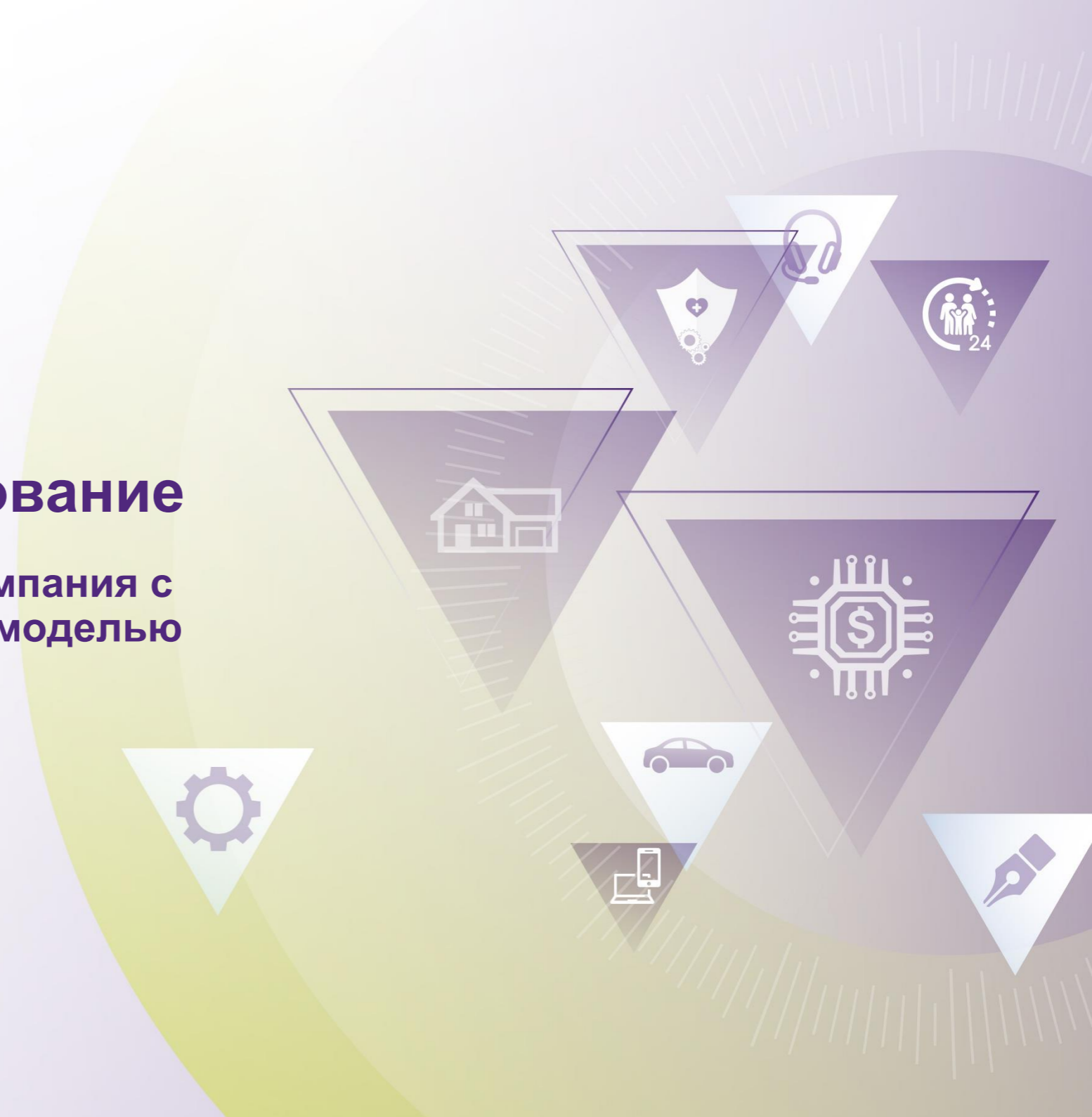


Группа Ренессанс Страхование

Ведущая независимая страховая компания с масштабируемой цифровой бизнес-моделью

Осень 2021 г.



СТРАХОВАНИЕ «НЕ ЖИЗНИ»

37 млрд руб.
Валовые премии за 2020 г.

КАСКО
и прочее добровольное
автострахование



ДМС



Страхование автопарка
продукты автострахования для
корпоративных клиентов



ОСАГО



Прочие продукты



Отдельный бренд
в прямом (онлайн) канале продаж

INTOUCH



СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

46 млрд руб.
Валовые премии за 2020 г.

Накопительное



Рисковое



Инвестиционное



Кредитное



Е-HEALTH ПЛАТФОРМА **budu**

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ **Спутник**
Управление активами

Топ-8

Игрок на российском
страховом рынке⁽²⁾

Страхование
жизни

+24%

Среднегодовой рост⁽³⁾

Страхование
«не жизни»

+11%

31%

Доходность на капитал⁽⁴⁾

- ▼ **Масштабируемость бизнеса** за счет цифровой платформы, объединяющей все ключевые бизнес-процессы
- ▼ **Надежность** благодаря сбалансированному страховому портфелю
- ▼ **Независимость** от финансовых групп

Примечания:

1. Валовые премии за 2020 год по данным консолидированной МСФО отчетности
2. По сумме страховых премий 2020 года, на основании данных Банка России
3. Среднегодовой темп роста (CAGR) страховых премий за 2017-2020 год
4. Средний показатель "Return on Tangible Equity" за 2018-2020

Масштабируемая бизнес-модель, основанная на цифровых достижениях



Цифровая страховая платформа, готовая к масштабированию

Источник: данные Компании

Успешное развитие Компании в страховом секторе России



- Борис Йордан с основной командой **развивает Группу с момента основания**
- **Лидер** в развитии рынка **прямого (онлайн) страхования в России**
- **Высокие стандарты** на рынке **страхования жизни**
- Комбинация органического роста и успешного опыта масштабирования через сделки слияния и поглощения
- Трансформация Группы Ренессанс Страхование («Ренессанс») в **ведущую цифровую компанию**
- Устойчивый рост на протяжении последнего десятилетия

Российский страховой рынок
Трлн руб.



% Рыночная доля Ренессанс по объему страховых премий

Источник: данные Компании, Банка России, Отчет КПМГ "Обзор российского страхового рынка"

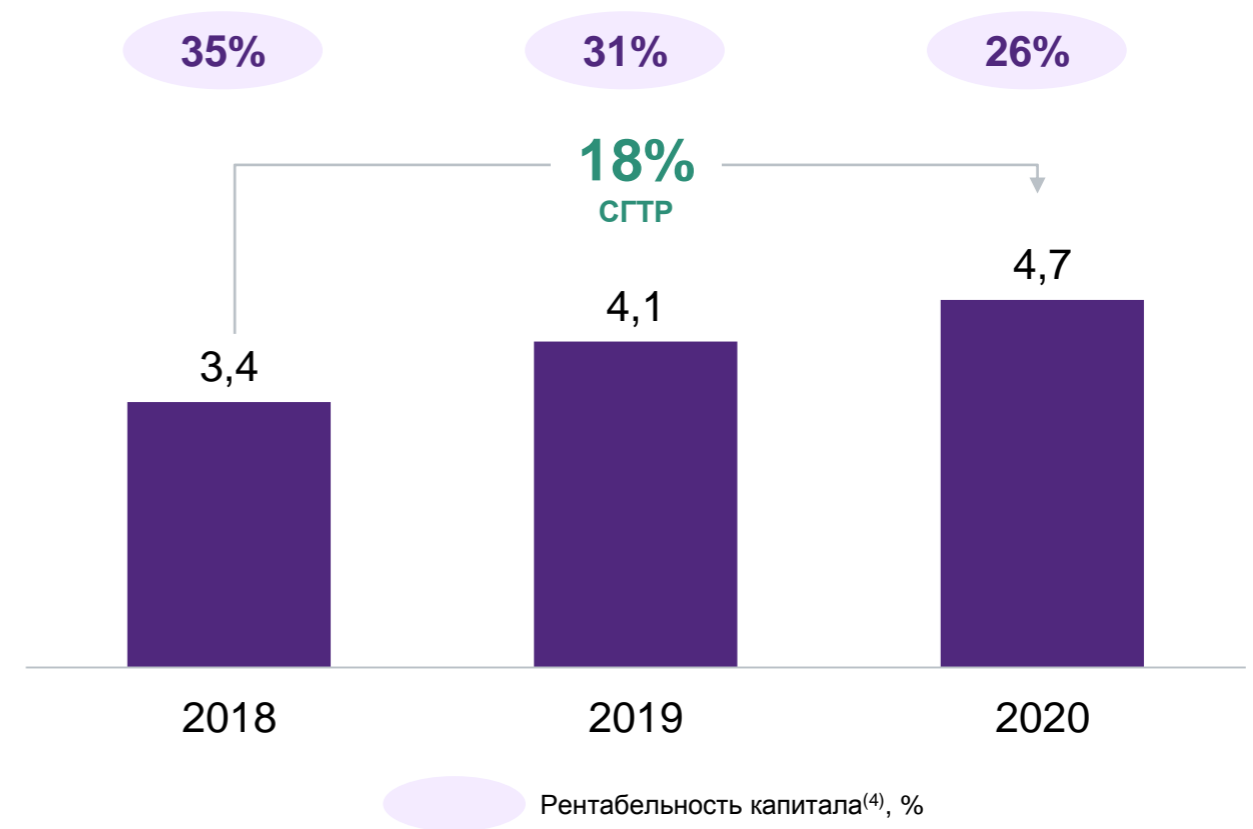
Редкое для российского рынка сочетание высокой рентабельности и темпов роста, опережающих среднерыночные

Темпы роста премий Группы Ренессанс более чем в 2 раза опережают динамику рынка, при этом общая рентабельность Группы в 1,5 раза выше среднерыночной

Темп роста премий Группы⁽¹⁾ 2017-2020, %



Рост чистой прибыли Ренессанс
Млрд руб.



Рентабельность капитала Группы средняя 2019-2020, %⁽³⁾



Источники: данные Компании, данные Банка России

Примечания:

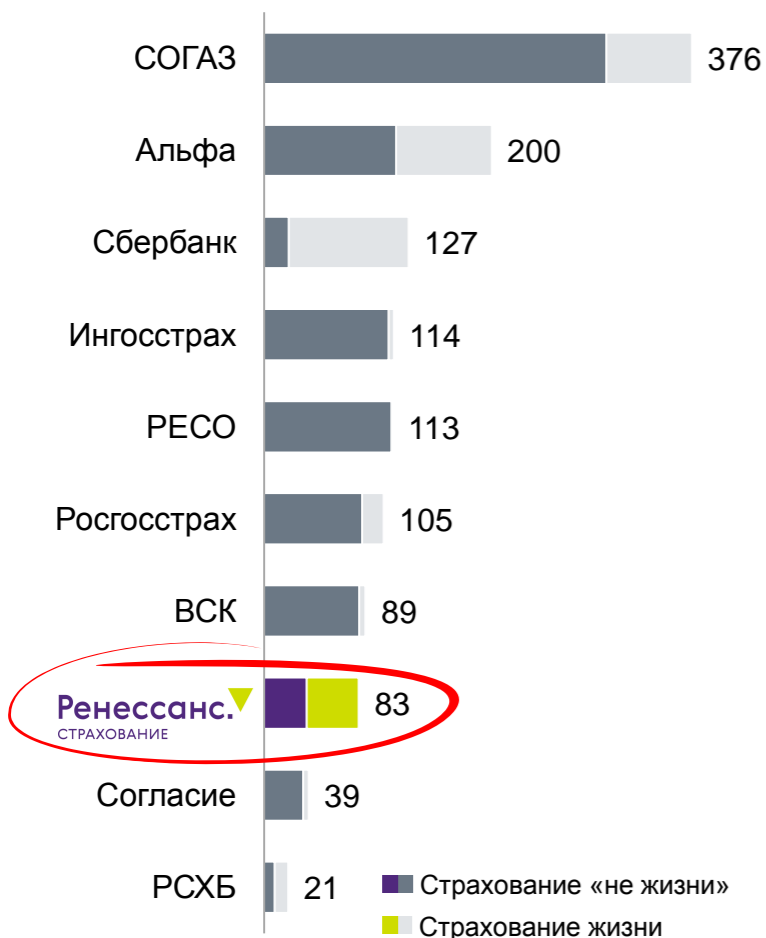
1. Среднегодовой темп роста (СГТР) Ренессанс рассчитаны на основе данных Компании. По остальным компаниям использовались данные Банка России
2. ВТБ&СОГАЗ, АльфаСтрахование, Сбербанк страхование, Ингосстрах, РЕСО, РГС, ВСК, Согласие, РСХБ-Страхование
3. Среднее значение показателя "Return on Tangible Equity" за 2019-20; без учета Сбербанк страхование жизни, ВТБ&СОГАЗ как крупнейшие кэптивные страховые компании крупных банковских групп и/или компании с отличной от Ренессанс структурой бизнеса
4. Среднегодовой показатель "Return on Tangible Equity"

Ведущий независимый страховщик со сбалансированным страховым портфелем



Ренессанс занимает 8 место среди российских страховщиков и обладает наиболее сбалансированным страховым портфелем

Валовые премии за 2020 г, млрд руб.



Ренессанс - крупнейший независимый игрок на рынке страхования жизни и занимает 4 место среди независимых игроков на рынке страхования «не жизни»

Независимые или международные игроки

Страхование жизни

#1

Размер круга отражает размер валовой премии за 2020 г.

Кептивные игроки или компании с гос.участием

Страхование «не жизни»

#4

ПРЕИМУЩЕСТВА НЕЗАВИСИМОГО ИГРОКА

Страхование – единственное стратегическое направление бизнеса	100% фокус менеджмента	Отсутствуют внутри-групповые конфликты	Оперативное принятие решений	Цифровая поддержка и быстрое внедрение инноваций	Положительное восприятие бренда для розничных клиентов	Привлекательно для партнерства
---	------------------------	--	------------------------------	--	--	--------------------------------

Мотивированная команда сотрудников и вовлеченные акционеры нацелены на ускоренное развитие бизнеса

Успешные со-основатели компании



Борис Йордан THE SPUTNIK GROUP
ГК Спутник
Президент

21 год в Ренессанс Страховании

- Борис Йордан стоял у истоков российского инвестиционного бизнеса
- В 26 лет Борис становится самым молодым вице-президентом в компании GPA Capital
- В 1992 году Борис перешел на должность управляющего директора инвестиционного банка Credit Suisse First Boston в Лондоне, затем управляющим директором этого же банка, но уже в Москве
- В мае 1995 года учредил и возглавил банк «Ренессанс Капитал»
- В 1998 основал международную инвестиционную Группу Спутник



Сергей Рябцов THE SPUTNIK GROUP
ГК Спутник
Управляющий директор

21 год в Ренессанс Страховании

- Сергей имеет более 5 лет опыта работы в секторе инвестиционно-банкинга в лидирующих международных и российских банках
- С 1999 по 2003 год Сергей занимал должность вице-президента, затем директора группы «Спутник»
- С 2003 года Сергей возглавляет инвестиционный департамент Группы Спутник и является управляющим директором

Опытный топ-менеджмент



Юлия Гадлиба
Генеральный директор, Non-Life
Председатель Правления

12 лет в Ренессанс



Олег Киселев
Генеральный директор, Life
Председатель Правления

15 лет в Ренессанс



Сергей Артемьев
Исполнительный вице-президент. Финансы.
Член Правления

17 лет в Ренессанс



Сергей Фаизов
Вице-президент по стратегическому развитию, Life
Член Правления

13 лет в Ренессанс



Владимир Тиняков
Исполнительный вице-президент. Страхование
здоровья и ДМС
Член Правления

16 лет в Ренессанс



Юрий Смышляев
Директор по продажам, Life
Член Правления

15 лет в Ренессанс



Владимир Тарасов
Вице-президент. Урегулирование убытков и
Андеррайтинг.
Член Правления

8 лет в Ренессанс



Антон Чернявский
Вице-президент по работе с партнерами,
Life
Член Правления

15 лет в Ренессанс



Алия Валиуллина
Вице-президент по прямым продажам и
обслуживанию клиентов, Non-Life

5 лет в Ренессанс



Максим Проворов
Исполнительный вице-президент,
Финансы, Life
Член Правления

11 лет в Ренессанс

3 000+
сотрудников в
Группе компаний



Наращивание штата ИТ и оптимизация
операционного персонала



Использование подхода agile и
кросс-функциональных команд

Ключевые акционеры

Инвесторы с обширным опытом вложений в российские компании и многолетней историей управления активами

THE SPUTNIK GROUP



Роман Абрамович

Александр Абрамов

Прочие инвесторы

52,77%

18,59%

9,99%

9,55%

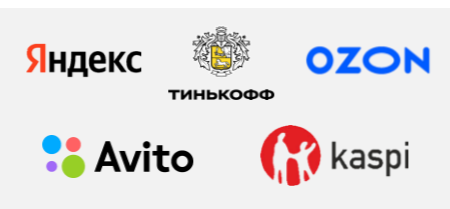
9,10%

- ✓ Инвестиции по всему миру – **США, Россия, Великобритания**
- ✓ Сильная экспертиза и многолетний опыт в страховании

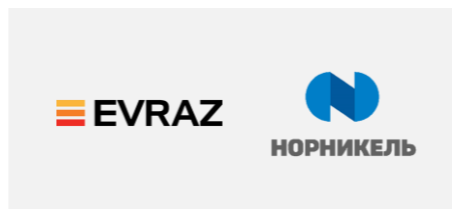
Борис Йордан

- ✓ Основал инвестиционный банк **Ренессанс Капитал** в 1995 году
- ✓ Более 25 лет опыта работы в российском финансовом секторе

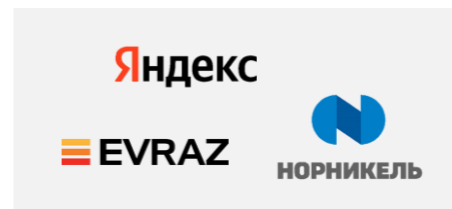
- ✓ Один из крупнейших фондов на рынке прямых инвестиций в России и СНГ
- ✓ Более 3,7 млрд долларов США инвестированного капитала
- ✓ Успешные инвестиции в различных секторах



- ✓ **Роман Абрамович** – известный российский предприниматель и инвестор
- ✓ Крупный акционер EVRAZ, Норникель и других компаний



- ✓ **Александр Абрамов** – известный российский предприниматель и инвестор
- ✓ Председатель совета директоров и крупный акционер EVRAZ



- ✓ Александр Фролов
- ✓ Андрей Городилов

Количество представителей в Совете Директоров от инвесторов



3 независимых директора





История

- В 2018 году были выплачены дивиденды в размере 1 млрд рублей
- В течение 2019-2020 гг. дивиденды не выплачивались, поскольку Компания аккумулировала средства для активного роста бизнеса и соблюдения новых регуляторных требований достаточности капитала



Стратегия

Обеспечить баланс между:

- Инвестициями в развитие бизнеса (включая M&A сделки)
- Достижением основных стратегических целей
- Соблюдением регуляторных требований к достаточности капитала
- Выплатой дивидендов акционерам



Цель

Не менее

50%

Чистой прибыли направлять на выплату дивидендов начиная с 2022 года⁽¹⁾

Обзор сегмента страхования «не жизни»

Уверенные позиции по многим направлениям



Топ-4 независимый игрок на российском рынке страхования «не жизни»

Прорывная бизнес-модель, основанная на цифровых возможностях

Лучшая в своем классе система оценки и урегулирования убытков

Ведущее предложение по прямому (онлайн) страхованию

Превосходное ценностное предложение для клиентов

2,3м+

Клиентов на 30 июня 2021

₽37млрд

Валовые премии за 2020

97,9%

Комбинированный коэффициент в 2020⁽¹⁾

₽2,1млрд

Чистая прибыль сегмента за 2020

₽27млрд

Инвест.портфель в 2020⁽²⁾

8,1%

Инвестиционная доходность в 2020⁽³⁾

#1

Игрок в каршеринге⁽⁴⁾

#1

Игрок в грузах⁽⁵⁾

#3

Игрок в СПб⁽⁵⁾

#5

Индекс потребительской лояльности NPS⁽⁷⁾

#7

Игрок в Москве⁽⁵⁾

#8

Игрок в авто⁽⁶⁾

#8

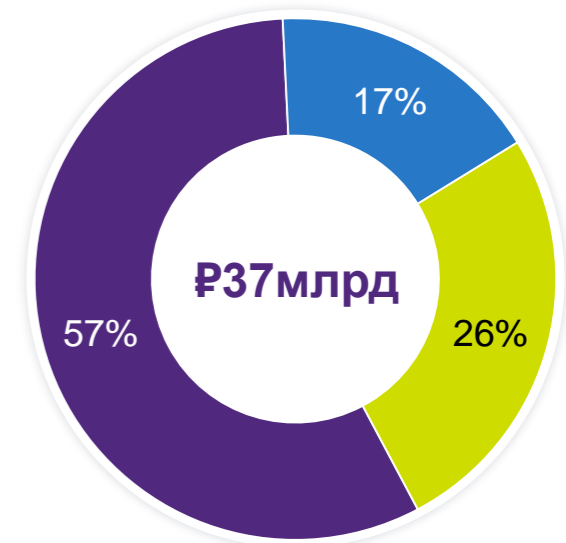
Игрок в ДМС⁽⁶⁾

#9

Игрок в имуществе ФЛ⁽⁶⁾

Страхование «не жизни»

• Валовые премии за 2020 по продуктам, %



АВТО



ДМС



ПРОЧЕЕ

Источники: данные Компании, Банка России, Отчет КПМГ "Обзор российского страхового рынка"

Примечания:

1. Комбинированный коэффициент = (чистые состоявшиеся убытки + чистые затраты на приобретение + административные затраты + резервы на обесценение) / чистые заработанные премии
2. Инвестиционный портфель сегмента страхования «не жизни», как в собственном управлении, так и в доверительном управлении УК
3. Доходность инвестиций = доход от инвестиционной деятельности / средние инвестиционные активы
4. Позиция на рынке по количеству застрахованных автомобилей в 2020 году. На основе открытых источников и данных Компании
5. Позиция на рынке по сумме валовых премий за 2020 год согласно данным Банка России
6. Позиция на рынке по сумме валовых премий за 2020 год согласно отчету КПМГ «Обзор страхового рынка России».
7. По данным RUS Orgos по состоянию на март 2021 года. Индекс потребительской лояльности NPS измеряет общее позиционирование бренда. Положение среди страховых компаний России

Обзор сегмента страхования жизни

Крупнейший независимый игрок на рынке страхования жизни

Крупнейшая независимая компания на рынке страхования жизни⁽¹⁾, построенная с нуля опытным менеджментом

Независимый статус позволяет устанавливать долгосрочные партнерские отношения с крупными банками

Быстрорастущая клиентская база и динамично развивающийся рынок

Динамичное развитие собственных каналов прямых продаж, успешный опыт кросс-продаж

Диверсифицированная и широкая продуктовая линейка

2,1м+

Клиентов на 30 июня 2021

₽46млрд

Валовые премии за 2020

₽1,7млрд

Административные расходы в 2020

₽2,4млрд

Чистая прибыль сегмента за 2020

₽81млрд

Инвест.портфель в 2020^(2,3)

8,8%

Инвестиционная доходность в 2020⁽³⁾

#1

Независимый игрок в инвестиционном СЖ

#2

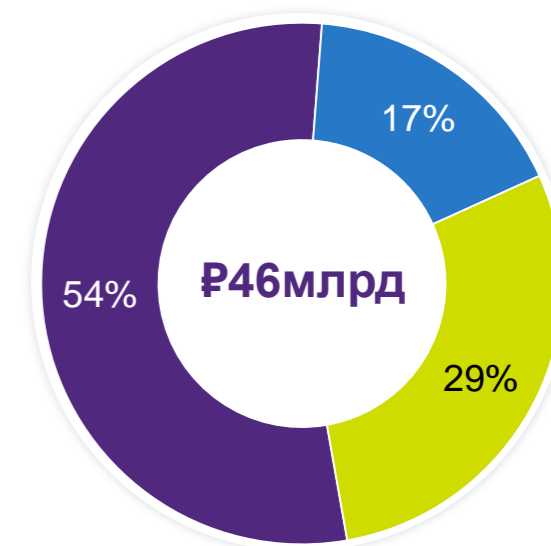
Независимый игрок в накопительном СЖ

#1

Независимый игрок кредитном СЖ⁽⁴⁾

Страхование жизни

• Валовые премии за 2020 по продуктам, %



Инвестиционное

Накопительное
Регулярная премия

Кредитное и рисковое

Источники: данные Компании, Отчет КГПМГ "Обзор российского страхового рынка", Всероссийский союз страховщиков

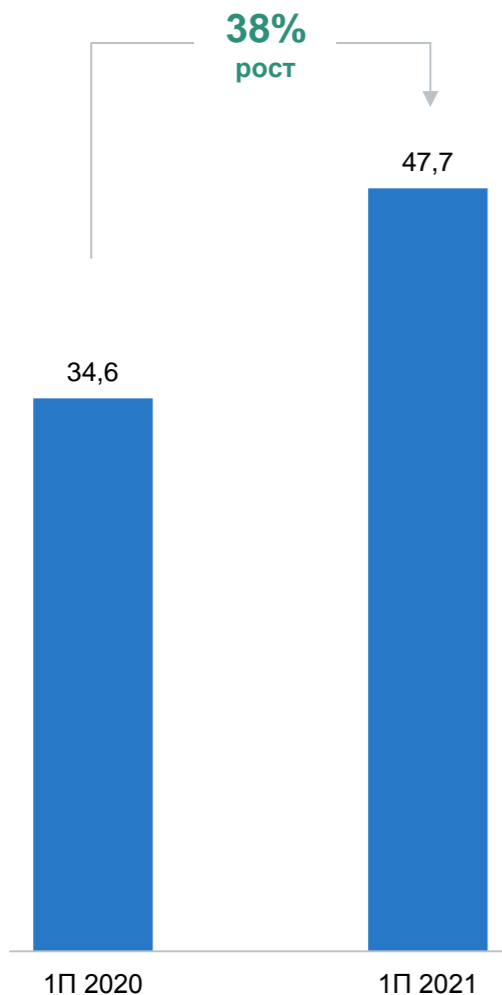
Примечания:

1. Позиция на рынке по сумме валовых премий за 2020 год согласно отчету КГПМГ "Обзор российского страхового рынка"
2. Инвестиционный портфель сегмента страхования жизни, как в собственном управлении, так и в доверительном управлении УК
3. На основании управленческой отчетности Компании
4. На основании отчета КГПМГ "Обзор российского страхового рынка", и данных Всероссийского союза страховщиков

В 1П2021 Ренессанс превзошел рынок в обоих сегментах деятельности

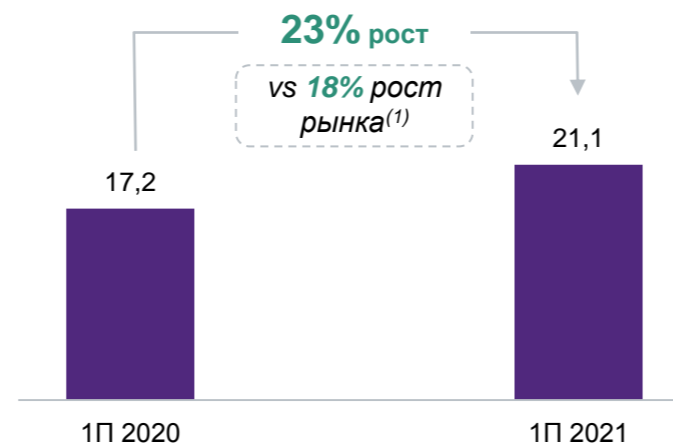
Валовые премии Группы

Млрд руб.



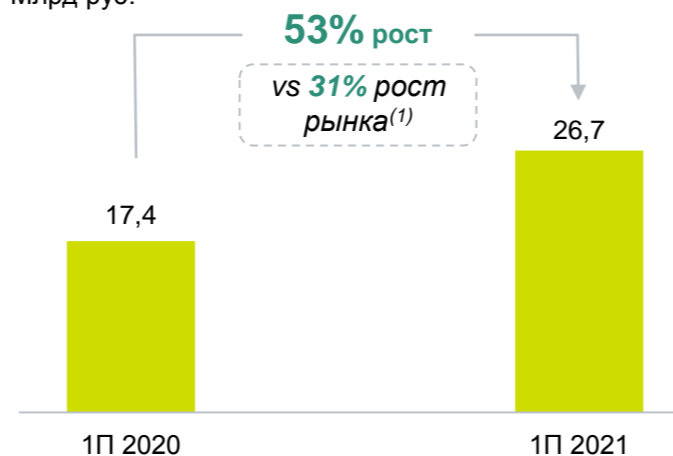
Валовые премии по страхованию «не жизни»

Млрд руб.



Валовые премии по страхованию жизни

Млрд руб.



- В 1П2021 Ренессанс **рос быстрее рынка по всем ключевым продуктам** - КАСКО, ОСАГО и ДМС. Рост к аналогичному периоду прошлого года составил **34%** в автостраховании и **17%** в ДМС
- Во 2 кв. 2021 Ренессанс **стал лидером роста по ОСАГО и КАСКО** среди 10 крупнейших страховщиков
- Во 2 кв. 2021 компания **улучшила позиции на рынке (по сумме валовых премий) по всем ключевым продуктам**: с 7-го на 5-е по КАСКО, с 10-го на 8-е по ОСАГО, с 7-го на 6-е по ДМС

- В 1П2021 компания стала **лидером роста в сегменте страхования жизни** среди крупнейших российских страховщиков (компаний с суммой валовых премий более 10 млрд руб.)
- Валовые премии по накопительному страхованию жизни, **ключевому продукту страхования жизни для Ренессанс**, выросли на **61%**, с большим отрывом от основных конкурентов

Цифровые возможности



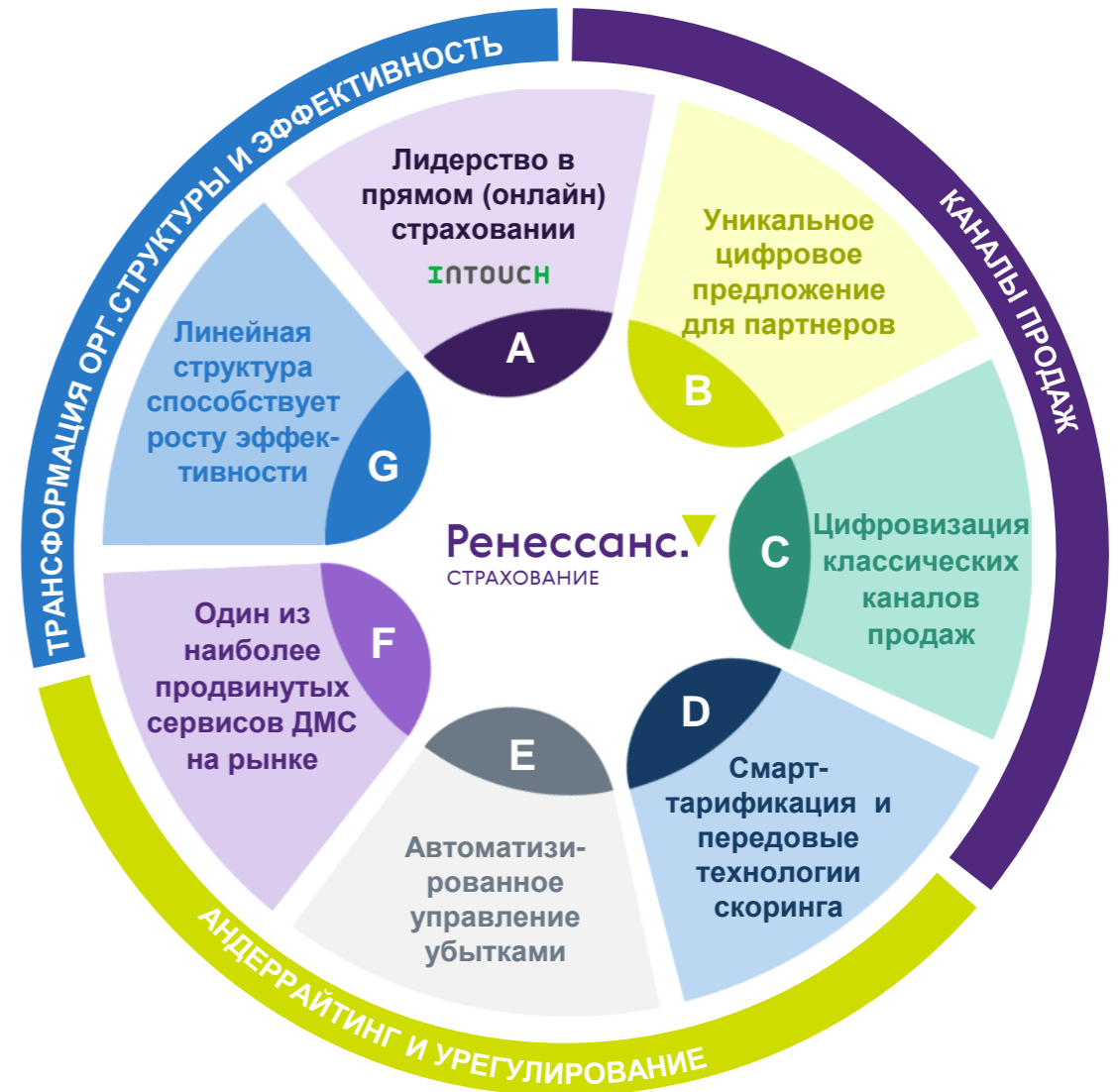
Глобальные технологические тренды страхового рынка

Ускоренное **внедрение онлайн-технологий** и технологические решения начинают менять ландшафт рынка страхования

Персонализация предложения, а также управление процессами **в режиме реального времени** становятся все более важными в цифровой экономике

Расцвет бизнеса **экосистем** способствует развитию **прямых продаж** и прямой коммуникации с клиентом, росту удовлетворенности клиентов и более **быстрой масштабируемости** продуктов

Ренессанс приоритизирует технологическое развитие, чем отличается от большинства конкурентов



Рынок страхования в России

Растущий и устойчивый к экономическим шокам

1,5 трлн рублей

Объем рынка в 2020 году¹

3 раза

Рост рынка за 10 лет²

1,4% против 7,5%

Отношение страховых премий к ВВП для России против среднего в мире

1,5 раза

Ожидаемый рост рынка к 2024 году¹

Предпосылки роста российского рынка страхования

Объем страховых премий, трлн. руб.

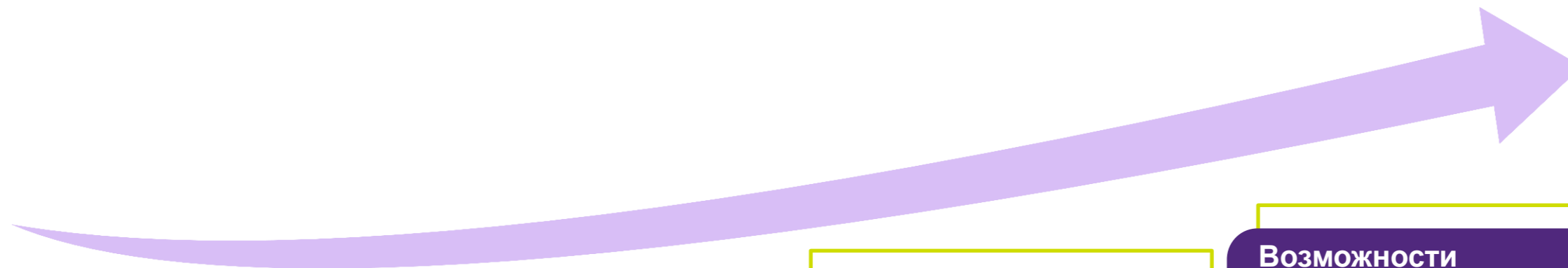


Источники: данные Банка России по компаниям аналогам, Отчет КПМГ "Обзор российского страхового рынка"

Примечания:

- Совокупный объем валовых страховых премий российских компаний
- По объему валовых страховых премий

Множество возможностей роста и создания стоимости в будущем



Потенциал роста рынка страхования «не жизни»

- Низкое проникновение страховых продуктов в России в сегменте страхования «не жизни»



Проникновение⁽¹⁾ в России **1,4%** против **2-4%** в развивающихся странах и **7-10%** в развитых странах

Возможности на рынке страхования жизни

- Зарождающийся, но активно растущий рынок страхования жизни в России



19-кратный рост рынка страхования жизни за последние 10 лет⁽²⁾

Большой потенциал органического роста

- Цифровой игрок, растущий значительно быстрее рынка
- Рентабельность бизнеса выше ближайших конкурентов



Масштабирование по всей России за счет развитой операционной платформы

Возможности неорганического роста

- Большой потенциал синергии от приобретения менее эффективных игроков
- Перевод бизнеса на операционную платформу Ренессанс



20+ потенциальных M&A целей⁽³⁾ на рынке

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

Масштабируемая цифровая платформа, обеспечивающая лучшие в своем сегменте финансовые показатели

