

Как стало известно «Ъ», «дочка» «Росгосстраха» по страхованию жизни приобрела компанию «Открытие Страхование жизни». Сумму сделки стороны не раскрывают, однако за последнее время это одно из крупнейших слияний страховщиков внутри компаний из списка топ-50 по сборам. По сведениям «Ъ», частью сделки станет многолетнее соглашение на продажу продуктов «Росгосстраха» через сети банка «Открытие».

Сегодня группа «Открытие» раскроет информацию о продаже 100% долей своей дочерней компании по страхованию жизни. Ее покупателем стала компания «Росгосстрах-Жизнь». Информацию о сделке «Ъ» подтвердили обе стороны. Как заявил «Ъ» гендиректор «Росгосстрах-Жизнь» Александр Бондаренко, «для нас данная сделка – это возможность за адекватные деньги дополнительно привлечь в бизнес профессиональную команду с качественным страховым портфелем, которая в сочетании с накопленным опытом и возможностями группы «Росгосстрах» получает серьезный потенциал роста». Как сообщил «Ъ» член правления «Открытие Холдинга» (головная структура банка «ФК Открытие») Алексей Карахан, холдинг принял решение сфокусироваться на банковском, инвестиционном и брокерском направлениях. «Страховой рынок для нас лидирующим направлением не стал, – объяснил господин Карахан. – Год назад мы по этой причине продали компанию «Открытие Страхование». Спустя год мы видим, что, хотя «Открытие Страхование жизни» и наращивает объемы бизнеса и является прибыльной компанией, она уступает лидерам рынка». В связи с этим, по его словам, холдинг решил изменить формат своего присутствия в данном сегменте и продолжить продажу страховых продуктов в сети офисов банка «ФК Открытие» на комиссионной основе.

По данным ЦБ, «Открытие Страхование жизни» по итогам полугодия заняло 31-е место по общим страховым сборам – 2,5 млрд руб. Компания за год увеличила премии на 62%, что в целом соответствует стремительному росту сегмента страхования жизни. Совокупные сборы в этом виде страхования, по данным ЦБ, в первом полугодии 2016 года составили 88,9 млрд руб. (против 53,35 млрд руб. годом раньше). По объему привлеченных средств страхование жизни превосходит рынок паевых фондов и приближается к рынку пенсионных накоплений. За этот период розничные паевые фонды привлекли около 6 млрд руб. По итогам переходной кампании 2015 года НПФ привлекли из ПФР 259 млрд руб. пенсионных накоплений «молчунов».

Стороны не раскрывают стоимость и структуру сделки. По словам господина Карахана, она носит денежный характер. По оценке представителя крупной управляющей компании, в первом приближении стоимость страховой компании можно определить

исходя из стоимости капитала и дохода (около 10% за год) от размещения страховых резервов за трехлетний период.

Таким образом, с учетом стоимости капитала компании 452 млн руб. (по отчетности МСФО за 2015 год) и 3,35 млрд руб. резервов стоимость может составить 1,4 млрд руб. Однако, как рассказывает «Ъ» один из управленцев крупной страховой компании, в подобных сделках оценивается не столько сама компания, сколько стоимость многолетнего эксклюзивного договора на продажу продуктов через сети группы «Открытие». «В основу соглашения по сделке входят планы по продажам и размер комиссии банка», – продолжает собеседник «Ъ». Как сообщил «Ъ» источник, знакомый с условиями сделки, «Росгосстрах» в результате нее получит в «Открытии» особые льготные условия по продуктам и услугам по сравнению с другими игроками, и его слова подтвердили два собеседника «Ъ» из банков топ-10. На данный момент с «Открытием» помимо «Росгосстраха» работают три компании: «Альянс», «Ренессанс Страхование» и «Опора». Они были отобраны в конце 2015 года в результате ежегодно проводимого тендера. Пресс-служба «Открытие Холдинга» отметила, что условия по действующим договорам «Открытие Страхование жизни» для клиентов остаются неизменными.

«Сейчас «Росгосстрах», вероятно, находится в поиске новой стратегии из-за кризиса на рынке ОСАГО», – считает директор группы рейтингов финансовых институтов агентства АКРА Алексей Бредихин. По его мнению, развитие страхования жизни может быть вполне одной из точек будущего развития страховщика. При этом показатели «дочки» «Росгосстраха» в сегменте страхования жизни еще до сделки обеспечили компании 9-е место по сборам (17,3 млрд руб. по итогам первого полугодия 2016 года). «В настоящее время компании по страхованию жизни показывают рост сборов за счет продаж инвестиционных продуктов, – говорит Алексей Бредихин, – но есть сомнения, что высокие темпы роста премий в этом сегменте сохранятся». По его словам, интерес к полисам инвестстрахования со временем утихнет, поскольку последние два года страховщики жизни демонстрировали доходность в основном за счет валютной переоценки. «В этом году результаты от валютной переоценки будут скромнее», – считает эксперт.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 164, 07.09.16

Авторы: Гришина Т., Полякова Ю.