

Группа компаний «Связной» нашла покупателя для своей страховой компании – ее приобрела финансовая корпорация «Уралсиб». В реестре Центробанка содержится запись об изменении названия компании на «Уралсиб страхование». Свои страховые активы «Уралсиб» не объединяет: входящая в него страховая группа «Уралсиб» и новая компания будут работать как отдельные юрлица, пояснил представитель страховой группы.

«Уралсиб страхование» (ранее – «Связной страхование») действительно вошло в состав финансовой корпорации «Уралсиб», подтвердила гендиректор страховой компании Мария Мальковская. По ее словам, экс-компания «Связного» займется развитием нового бизнеса и сосредоточится на корпоративном страховании – личных видах страхования, страховании ответственности, имущества и грузов, а также перестраховании. Гендиректор ритейлера «Связной» Евгений Давыдович подтвердил продажу страховщика, но сумму сделки не уточнил. По его словам, ритейлер хочет сконцентрироваться на своем основном бизнесе. Сейчас «Связной» продает страховые полисы партнеров – «ВТБ страхования», «Альфастратегия», ВСК, «Ренессанс страхования» и др. – через свои розничные магазины и онлайн. Продукты собственного страховщика занимали незначительную долю в их обороте (в апреле он оценивал ее в 0,5% в общей прибыли от продажи страховок в 2 млрд руб.).

Полис не уродился

«Связной» запустил страховой проект в 2012 г.: его структуры купили небольшую компанию «Арго интерполис», которая почти не вела бизнес, ее страховые сборы составляли 287 000 руб., выплат не было, уставный капитал – 200 млн руб. Группа планировала продавать полисы через розничную сеть: на тот момент «Связной» уже имел около 10 партнеров среди ведущих страховщиков, продавал в своих офисах их продукты. Но за четыре года группе так и не удалось вырастить собственный страховой бизнес, и она решила его продать. В 2015 г. «Связной страхование» собрало 7,3 млн руб. премий, выплатив клиентам 184 000 руб. Его прибыль за год по российским стандартам бухгалтерского учета составила 15,5 млн руб.

Компания может сотрудничать с новоиспеченным «Уралсиб страхованием» как партнер, но это будет зависеть в том числе от того, какие условия страховщик предложит клиентам «Связного», замечает Давыдович.

Стоимость такой компании минимальна и, по сути, составляет стоимость лицензии, замечает управляющий директор Национального рейтингового агентства Павел Самиев: «Такие сделки сейчас заключаются в пределах 40–50 млн руб.». Зачем «Уралсибу» понадобилась такая компания, представитель финансовой корпорации не уточнил. «Уралсиб» постепенно сокращает объемы страхового бизнеса, в том числе в сегменте ОСАГО, который убыточен в некоторых регионах России. Екатерина Толстова из S&P напоминает, что в сегменте ОСАГО у компании была ограничена лицензия в связи с неприсоединением к единому страховому агенту и это был целенаправленный шаг страховой компании. Компания постепенно продает определенные направления бизнеса – например, медицинский страховщик «Уралсиба» был выставлен на продажу осенью этого года. Компания сократила розничное направление и сосредоточилась на корпоративном страховании и банкостраховании.

«Возможно, у «Уралсиба» появились планы по развитию бизнеса, для которых

потребовалась еще одна компания: есть примеры финансовых банковских и страховых групп, включающих несколько организаций с одного рынка», – рассуждает Самиев. У группы могут быть планы по специализации своих компаний, когда каждая из них работает в каком-то одном сегменте, так ими удобнее управлять, предполагает он. По его словам, наиболее привлекательные сегменты для развития на рынке страхования помимо страхования жизни – страхование имущества физлиц и каско. А также корпоративное страхование – у нового акционера есть сторонние бизнесы, замечает Самиев.

Источник: ВЕдомости, 21.12 .2016