

Иностранные страховые группы, до кризиса вошедшие на российский страховой рынок, сейчас оказались в трудной ситуации выбора – продолжать ли инвестиции или уйти восвояси.

В пятницу заявил о закрытии своей российской «дочки» один из крупнейших мировых перестраховщиков Munich Re («Мюнхенское перестраховочное общество»). В числе причин называлось медленное развитие рынка, снижение спроса на услуги перестрахования, а также требование дополнительных инвестиций на увеличение уставного капитала с будущего года (для перестраховщиков – до 480 млн рублей). Между тем, как сообщил агентству «Интерфакс-АФИ» источник на страховом рынке, в ближайшее время примеру коллег могут последовать еще несколько зарубежных компаний. «Еще до кризиса рынок покинули Fortis и ING, но стоит учесть, что они выходили на него без существенных вложений, а что делать тем, кто инвестировал серьезные деньги, а в итоге получил «дырку от бублика», – отметил собеседник агентства. Он сообщил, что, в частности, голландский страховщик Eureko, купивший СК «Оранта Страхование», подумывает об уходе из России.

Весной из «Оранты» ушел гендиректор и председатель правления Рейнхард Стари из-за «различия взглядов по реализации стратегии компании на российском рынке». На этом фоне акционер утверждал, что продолжает рассматривать Россию как один из трех ключевых рынков для развития бизнеса.

Компания Zurich тоже сейчас стоит на распутье, она уже существенно ужала масштабы деятельности на российском рынке, добавил источник. «Западные компании приходят в Россию с идеей, что они привнесут сюда новые технологии, которые изменят мир, но на деле оказывается, что не они меняют среду, а среда меняет их, и только придерживаясь гибкого подхода, можно устоять в российских реалиях», – поделился опытом глава иностранной компании, работающей на российском рынке.

Их пример другим наука

Пришло время, когда и крупные российские страховщики не хотят покупать кого-то из мелких игроков. «Проще дождаться, пока компания сама закроется, а потом подобрать бизнес», – сказал представитель одной из российских страховых компаний, отметив, что в преддверии увеличения капиталов «по рынку ходят толпы компаний в надежде продаться, но они никому не нужны, страховщики уже научились проводить селекцию рисков, и раздутые портфели с «жигулями» и раздолбанными иномарками не возбуждают интереса, а команду и хороший портфель легко увести».

«Страхование – вообще маломаржевой бизнес, а тут еще и российские компании перед продажей «надували щеки», увеличивая портфель путем продажи автокаско всем кому не лень, а теперь иностранцы не знают, что с этим делать, да еще и кризис подлил

масла в огонь», – отметил специалист. Он добавил, что этот опыт существенно остудил пыл крупных мировых компаний, «вряд ли стоит ждать громких сделок в ближайшее время – кто не успел, тот опоздал».

В этой связи участники рынка уже потеряли надежду на то, что слухи о продаже ВСК завершатся какой-то сделкой. «Хотя акционер компании продолжает попытки найти покупателя по докризисной цене, очевидно, что сейчас наступила эпоха другой логики для инвесторов, да и само страхование с учетом инфляции находится не в плюсе», – отметил специалист.

Исключением, скорее подтверждающим правило, может стать сделка по продаже ГСК «Югория», принадлежащей Ханты-Мансийскому автономному округу (ХМАО). «Интерес к покупке проявляют две компании, у которых подписаны соглашения о партнерстве с округом, – «Ингосстрах» и СОГАЗ», – сказал агентству источник на рынке. В «Ингосстрахе» свою заинтересованность подтвердили, в СОГАЗе – нет.

В целом же позитивным рывком для российского рынка может послужить выход на IPO страховщика. Такое намерение высказал «Росгосстрах» (PTC: RGSC). Однако сразу два источника сообщили агентству «Интерфакс-АФИ» о том, что на фоне подготовки к публичному размещению «Росгосстрах» ищет стратегического партнера в России. «Росгосстрах» предложил Сбербанку, но итоги переговоров мне не известны», – сказал источник в банковской среде. Гендиректор одной из крупных страховых компаний также знает о том, что такие переговоры ведутся.

Банковско-страховое дежавю

С наибольшей увлеченностью все участники страхового рынка следят за «приключениями итальянцев в России». Компания Generali, погрязшая через своего чешского партнера в корпоративном конфликте с мажоритарием «Ингосстраха» Олегом Дерипаской и неоднократно заявлявшая о планах выкупить его долю, сейчас решила опереться на другого партнера в РФ.

Компания создает СП с ВТБ, и, как передало в понедельник агентство Bloomberg со ссылкой на газету La Stampa, с начала августа планирует приступить к активным продажам в России, рассчитывая занять 8% рынка.

О планах по созданию СП в мае заявило руководство Generali и ВТБ. Generali, являющаяся миноритарным акционером ВТБ, хочет получить в СП 51-процентную долю. Ранее ВТБ имел опыт страхового партнерства с РОСНО на паритетных началах, однако стратегия акционера СК – германской Allianz предусматривала возможность партнерства лишь на условиях владения контрольной долей, такого же принципа тогда придерживался и ВТБ.

Очевидно, что сейчас банк отходит от столь жесткой позиции, и в случае, если партнерство удастся, это может стать прорывным позитивным прецедентом для российского рынка.

Общие же реалии таковы, что, как считает генеральный директор компании «Эрго Русь» («дочка» германской Ergo) Александр Май, пауза, когда западные игроки занимают выжидательную позицию, может занять от одного года до пяти лет, в том числе и потому, что «стратегические игроки держат в портфелях ценных бумаг значительное

количество облигаций и зависят от ситуации на мировых финансовых рынках, они избегают резких действий в области экспансии, одновременно российский рынок для них сложен из-за непрозрачности законодательства и активных процессов демпинга, которые мешают проводить адекватную политику».

Как считает глава Всероссийского союза страховщиков Андрей Кигим, потенциальным инвесторам также мешает исчерпанность 25-процентной квоты иностранного участия в капитале российских страховщиков, он поддерживает идею увеличения квоты до 50%.

Источник: Финмаркет, 27.06.11