

*Группа Zurich завершает эксперимент с розничным страхованием в России с убытком в 300 млн долл. Ее розничный бизнес, представленный компанией «Цюрих», выкупает инвестиционная группа «Олма» за 1 млрд руб. (менее 30 млн долл.). Об этом говорится в сообщении группы Zurich.*

Zurich Financial Services начала розничный бизнес в России в 2007 году, приобретая компанию «Наста». С 2009 года компания работает под именем СК «Цюрих». «В момент покупки это была довольно привлекательная компания», – говорит генеральный директор «Эксперта РА» Павел Самиев. В первые годы введения ОСАГО компания быстро росла, замечает Самиев. «Потенциально было понятно, что убыточность вырастет, но только потенциально», – добавляет он. Успешному развитию розничного бизнеса помешал начавшийся финансовый кризис, а затем и проблемы в автостраховании, которое составляет большую часть портфеля компании.

Совокупный убыток «Цюриха» по итогам 2013 года составил 2,2 млрд руб., за 2012 год – 786,8 млн руб., за 2011 год – 1,1 млрд руб. Как следует из отчетности материнской компании, только за последние два с половиной года «Цюрих» получил от «мамы» около 2,6 млрд руб. помощи. За весь 2014 год планировалось потратить на помощь российской «дочке» около 1 млрд руб., говорится в отчетности.

Во второй половине 2013 года группа Zurich пыталась сократить убытки российской «дочки», ограничив продажи каско и ОСАГО и пытаясь увеличить долю портфеля продуктов, не связанных с автострахованием. Также в прошлом году страховщик сократил более 400 сотрудников. А в мае этого года у компании сменился гендиректор – Николая Клековкина сменил Игорь Фатьянов, занимавший до этого пост заместителя гендиректора компании по продажам.

Однако в начале 2014 года группа Zurich решила избавиться от розничного бизнеса. Клековкин говорил, что развитие российского бизнеса не соответствует ожиданиям международной страховой группы. Выручка от продажи, полученная Zurich, составит 1 млрд руб. При этом в результате сделки Zurich получит убыток 300 млн долл. из-за реализации в момент продажи убытков от курсовой разницы, которые сейчас отражены в составе собственных средств акционеров. Нереализованные убытки от курсовой разницы – это переоценка инвестиций, сделанных в розничный бизнес в России после покупки страховой компании «Наста». Zurich указывает, что главным образом переоценка связана со снижением стоимости российского рубля к доллару.

Гендиректор СК ERGO Александр Май уверен, что продажа российской розницы для Zurich Insurance Group – это верное решение. «Дело в том, что даже при выводе «Цюриха» на безубыточность материнская компания уже не смогла бы отбить все вложенные инвестиции. Поэтому обрубить концы в такой ситуации – самое лучшее. А новые владельцы, боюсь, недооценивают размеры бедствия», – говорит он.

Участники финансового рынка, опрошенные РБК, уверены, что покупка была совершена в пользу третьих лиц. «Полагаю, что «Олма» – это только фронт, – говорит глава крупной финансовой группы. – Возможно, даже скоро будет перепродажа». «Страховую компанию мы приобрели в интересах акционеров и их партнеров. Принимая решение об участии в тендере на покупку розничного бизнеса СК «Цюрих», мы, естественно, принимали во внимание возможную синергию наших бизнесов. Здесь и розница, и широкая агентская сеть, и наша база корпоративных клиентов», – рассказал РБК гендиректор «Олма» Андрей Белинский. По его словам, привлекло и то, что рынок страховых услуг гораздо шире рынка брокерских услуг по ценным бумагам.

Убыточность страховщика покупателей не пугает. Инвестиционная группа «Олма» существует с 1992 года и является одной из старейших компаний, оказывающих услуги на фондовом рынке России. Андрей Белинский заверил, что бизнес СК «Цюрих» был тщательно изучен.

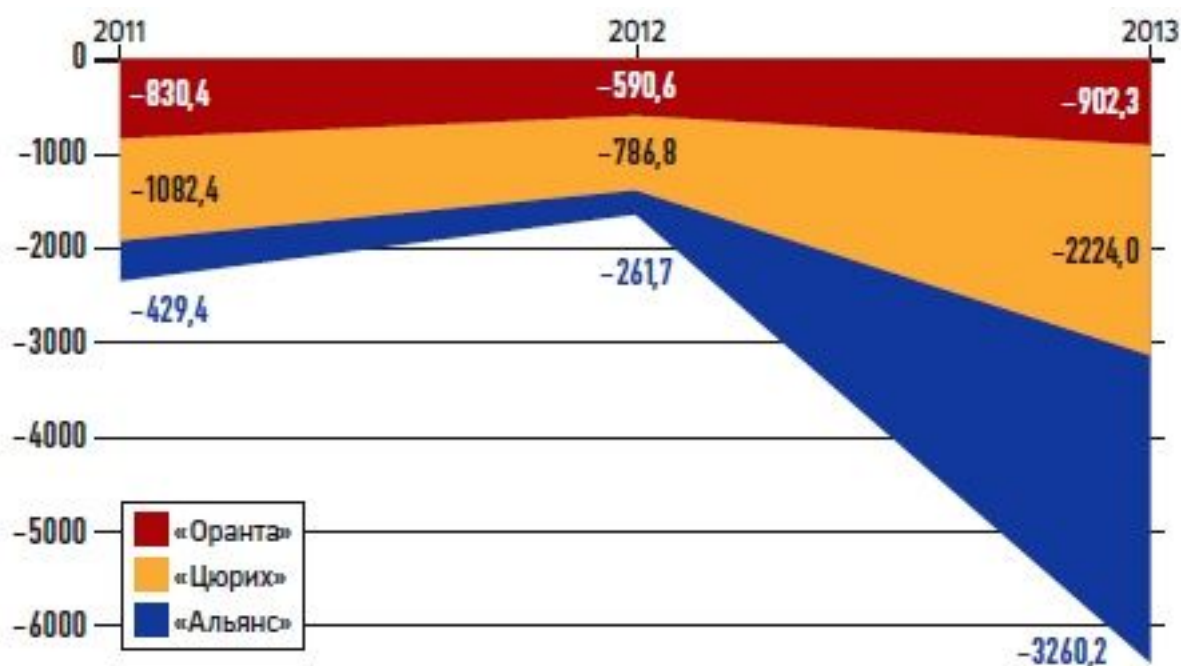
«Мы считаем, что в «Цюрихе» много было сделано с существенным запасом, перекрыты многие нормативы. Это был подход материнской компании, – говорит Белинский. – Это также говорит о том, что «Цюрих» – одна из немногих компаний, где не использовались схемы. Там нет подводных камней, она абсолютно прозрачна». По его словам, после встреч с менеджментом у «Олма» появилась идея, как вывести компанию в прибыль. «Думаю, это реально. Сейчас стратегия дорабатывается, она будет раскрыта, полагаю, в сентябре», – сказал он.

«Цюрих» – не единственная иностранная страховая компания с высокой убыточностью. СК «Альянс» показала за 2013 год по МСФО убыток в 3,26 млрд руб., при этом на собственно страховой деятельности потеряла еще больше – 5,05 млрд руб. Это один из худших результатов на рынке. «Российский рынок страхования сложный. Иностранные инвесторы зачастую не учитывают нашу специфику. Не отслеживают в полной мере мошенничество, иногда не понимают, где нужно сократить комиссию, для того чтобы сократить портфель, а где, напротив, лучше переплатить, но получить качественного

клиента», – говорит представитель страховщика из топ-10.

Параллельно с розничным страхованием в России Zurich занимается корпоративным. Этот сегмент бизнеса был запущен еще в 1996 году. Продавать бизнес по корпоративному страхованию в России Zurich не собирается: это успешный и налаженный бизнес, указывает страховщик в официальном сообщении. Основное направление – это страхование российских подразделений международных корпораций.

**Убытки крупнейших «дочек» иностранных страховщиков в России, млн руб.**



Источник: отчетность МСФО страховых компаний

Источник: [РБК daily](#) , 04.07.14

Автор: Метелица Е.