

20 сентября стало известно о появлении на российском страховом рынке нового страхового гиганта. Компания «РЕСО-Гарантия» (4-е место по взносам за I полугодие 2011 года) купила блокирующий пакет акций компании «ВСК» (6-е место по взносам). По мнению многих участников рынка, за этой сделкой стоит французская компания АХА, занимающая в мире 9-е место по совокупной выручке и одновременно являющаяся совладельцем «РЕСО-Гарантии».

Первое время компании будут сохранять независимость, слияние возможно в 2013–2015 годах. При этом объединенная компания имеет все шансы занять второе место по взносам на российском страховом рынке. В любом случае тот факт, что она окажется в тройке лидеров, не вызывает сомнений (конечно, по объему сборов, хотя необязательно по финансовому результату). Есть скептики, которые считают, что в данном случае $1+1=1,5$, то есть пресловутого эффекта синергии не будет. Однако, скорее всего, синергия все же будет: действительно ВСК и РЕСО – разные компании (первая специализируется на банкостраховании, вторая – на агентских продажах), да и некоторая внутренняя конкуренция необязательно должна выродиться в самопожирание – есть ведь и положительные примеры в мировой практике.

На российском страховом рынке после кризиса это первая крупная сделка. С этой покупкой заканчивается период «ожиданий» и предварительных оценок и начинается новая волна слияний и поглощений. Мы увидим несколько крупных сделок M&A на российском страховом рынке. Но будет ли это бум M&A?

Вообще говоря, «стратегам» интересен исключительно сегмент топ-20 либо отдельные «нишевые» специализированные страховщики, имеющие преимущества и хорошие позиции на сегментах рынка. Что же касается небольших либо проблемных страховщиков, то их шансы быть купленными невелики. Потенциальным покупателям выгоднее забрать команду менеджеров и продавцов после ухода их работодателя с рынка (в том числе по причине недостатка УК), чем покупать проблемные компании, справедливую стоимость которых очень сложно оценить.

Конечно, хорошо, что после кризиса наконец-то произошла столь крупная сделка. Это

означает, что на страховой рынок может придти новый капитал, и инвестпривлекательность отрасли восстанавливается. Настораживает то, что до кризиса чрезмерная активность в поисках инвесторов привела рынок к совершенно дикой «гонке»: собрать любой ценой как можно больше взносов и тут же продаться подороже, пока не начались проблемы с исполнением обязательств. Опять может начаться гонка мультипликаторов – «за 1,5 не продадимся, за 2 – подумаем». При этом об эффективности бизнеса, об имидже страховой отрасли, качественном исполнении обязательств думать некогда.

Некоторые иностранные страховые группы уже «наелись» российским рынком, получив вместо динамичных и эффективных компаний (какими казались их покупки вначале) головную боль с убыточным портфелем, нелояльными агентами и менеджментом, отсутствием реально устойчивой рыночной позиции и неясными перспективами. Некоторые из купленных иностранцами страховщиков свернули объемы деятельности в России в несколько раз всего лишь за пару лет. Хотя даже это не помогло им выйти на прибыль.

Опасность усугубления демпинга и нового витка неконтролируемого роста – это главное опасение после сделки двух «гигантов». И это проверка для нового регулятора рынка – ФСФР, который должен удерживать ситуацию под контролем.

Источник: Slon.ru , 22.09.11

Автор: Самиев П.□