

ТКС-банк будет развивать страховой бизнес через компанию «Москва». Бывшая «дочка» «Аэрофлота» после перехода под контроль «АльфаСтрахования» не вела деятельности.

ТКС-банк купил СК «Москва» у «АльфаСтрахования», документы были подписаны на прошлой неделе, рассказал «Ведомостям» президент банка Оливер Хьюз, сейчас их изучают ФСФР и ФАС. Представитель «АльфаСтрахования» от комментариев отказался.

Стоимость сделки стороны не раскрывают. «Москва» не ведет текущей деятельности, поэтому стоимость была невелика, поясняет Хьюз. Страховщик обладает всеми лицензиями, включая ОСАГО, отмечает он. Сейчас ТКС-банк нанимает команду, ключевые руководители уже работают, строится IT-платформа, говорит Хьюз, обещая, что «это будет очень технологичная компания», которая будет использовать опыт лидеров американского (Geico, Progressive) и британского (Admiral) рынков прямого страхования.

«Москва» была создана в 1993 г. и занималась авиастрахованием. В 2011 г. «Аэрофлот» продал ее «АльфаСтрахованию», и оно перевело ее портфель к себе.

Теперь она будет переименована в «Тинькофф онлайн страхование» и займется директ-страхованием, говорит Хьюз. Сначала компания будет использовать клиентскую базу банка и за счет уже существующего бизнеса быстро выйдет в плюс, уверяет он. В конце этого – начале 2014 г. «Москва» предложит розничные продукты на открытом рынке. Компания начнет с более легких продуктов: страхование имущества, страхование от несчастных случаев, страхование выезжающих за рубеж, а позже займется автострахованием.

Стоимость страховщика, подобного СК «Москва», «Авикос/Афес», с комплектом лицензий, включающим лицензию на ОСАГО, начинается от \$2 млн, говорит заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев. Аналогом, по его мнению, может служить экс-группа «Дженерали ППФ», когда она существовала вместе с Хоум кредит энд финанс банком. Эта связь позволила ей сразу выйти на безубыточный уровень, заложив соответствующие тарифы в кредитные программы банка, говорит Самиев. Успех

компании будет зависеть от того, как распределится маржа между банком и страховщиком, а чтобы выйти на безубыточность, компании потребуется 3–4 года, оценивает он.

«Объем инвестиций в развитие директ-страховщика с нуля, по нашим оценкам, составляет \$100–200 млн, в эту сумму входят расходы на внедрение необходимых IT-решений, рекламу и проч.», – говорит гендиректор «ВТБ Страхования» Геннадий Гальперин, но перенос и использование технологий, которые уже успешно применяются в банке, позволит заметно сократить эти затраты.

Существует заблуждение, что в прямом страховании уровень расходов на ведение дел благодаря автоматизации процесса, отсутствию комиссии и других факторов значительно ниже, чем в других каналах продаж, а следовательно, этот бизнес быстро вернет вложенные средства, но вряд ли компании это удастся сделать, по крайней мере в краткосрочном периоде, предупреждает Гальперин: «Этот бизнес требует существенных затрат на первоначальном этапе и постоянной рекламной поддержки». Опыт прямых страховщиков, работающих на нашем рынке, показывает, что это достаточно долгосрочные проекты с горизонтом планирования не менее 10 лет, заключает он.

У многих банков есть свои страховые компании или страховщики, входящие в ту же группу, говорит президент «Метлайф-Алико» Александр Зарецкий. Но немногие занимаются директ-страхованием, поскольку для этого необходимо иметь технологии: например, «Интач страхование» и «Ренессанс Страхование» продают полисы через Интернет, «Метлайф-Алико» – по телефону, приводит примеры он.

С чего начать

2,5 миллиона человек являются действующими клиентами ТКС-банка. Ежемесячно банк, по его данным, выдает 120000–140000 новых карт. Кредитный портфель банка на 1 июня составлял 67,6 млрд руб.

Источник: [Ведомости](#), № 106, 19.06.13

Авторы: □ **Борисяк Д., Нехайчук Ю.**