

*Сбербанк России объявил открытый запрос предложений по выбору организации для оказания консультационных услуг, связанных с проведением прединвестиционной проверки страховой компании на территории одной из стран СНГ, среди поставщиков, аккредитованных по итогам квалификационного отбора.*

Как сообщили «Интерфаксу» в Сбербанке, в феврале аккредитацию поставщиков получили PricewaterhouseCoopers, KPMG и Deloitte.

Таким образом, за право стать консультантом Сбербанка по страхованию в странах СНГ могут бороться эти три кандидата.

Заявки от них принимаются Сбербанком РФ до 26 марта. Итоги планируется подвести 5 апреля.

Срок оказания услуг установлен банком до 30 апреля 2013 года, начальная цена контракта – 4,5 млн рублей.

Как пояснил агентству представитель российской аудиторской компании, «срок для проведения работы установлен банком довольно жесткий, но реальный. В принципе небольшую страховую компанию можно проверить за две недели, если в команде консультантов достаточно квалифицированных специалистов».

В конкурсной документации банка отмечается, что «предмет договора – оказание консультационных услуг, связанных с проведением прединвестиционной проверки страховой компании на территории одной из стран СНГ».

Споры сторон по договору или в связи с ним разрешаются в установленном законом порядке в Арбитражном суде города Москвы. Договор регулируется и подлежит толкованию в соответствии с законодательством Российской Федерации, говорится в документации. Кроме того, в документации есть положение о договоренности сторон относительно «соблюдения условий конфиденциальности в отношении информации, взаимно предоставляемой в рамках выполнения условий настоящего договора».

По мнению эксперта на страховом рынке, «интерес Сбербанка к страхованию в странах СНГ сам по себе показателен. У банка в Казахстане, на Украине и в Белоруссии успешно работают дочерние банки. Не исключено, что ведущий финансовый институт в РФ намерен изучить возможности построения финансовых супермаркетов как в России, так и в странах ближнего зарубежья, где он присутствует. В России полисы своего страховщика он продает в 123 городах России и намерен расширять географию сбыта».

Эксперт напомнил о годовой давности решения по приобретению страховщика жизни в РФ, на базе которого создавалась компания «Сбербанк Страхование». «Стартом продаж этой компании осенью прошлого года банк оказался доволен», – отметил специалист.

Долгие годы Сбербанк работал только через аккредитованных независимых страховщиков и не планировал строить дочерние страховые компании, сообщил «Интерфаксу» источник на страховом рынке.

Первой ласточкой стало создание специализированной «дочки». «Почему бы теперь не задуматься о расширении успеха на территории стран СНГ, если, конечно, анализ экономики проекта покажет целесообразность его реализации», – сказал собеседник агентства.

«При благоприятном стечении обстоятельств приобретение готовой страховой компании в хорошем состоянии и с набором лицензий может оказаться наиболее простым вариантом вхождения на локальный страховой рынок. Правда, до сих пор никто из российских страховщиков, имеющих подразделения в странах СНГ, особенного процветания не достиг, в том числе на Украине, в Казахстане и Белоруссии. Но у Сбербанка РФ с его финансовой мощью, объемом договоров, заключенных дочерними банками, судьба может оказаться куда более счастливой», – полагает он.

Представители Сбербанка в выступлениях год назад не исключали даже возможности следующего приобретения в виде универсального страховщика на российском рынке. «Однако этот шаг потребовал бы от банка полного погружения в специфику сопредельного, но очень особенного и хлопотного бизнеса. Во всяком случае, до сих пор ни одного шага в этом направлении сделано не было», – сказал источник.

Собеседник агентства считает, что о состоянии страховых рынков в странах СНГ можно судить по картине российского страхового рынка, каким он был 5–6 лет назад.

Это значит, что «страхования жизни, во всяком случае классического, там практически нет. Кроме того, потенциальные инвесторы могут столкнуться с проблемой непрозрачного рынка. В этих условиях вопрос точной оценки потенциала локального рынка, а тем более отдельной потенциально привлекательной компании становится весьма актуальным», – предположил источник.

«Сбербанк в своем стремлении ориентироваться на страховых рынках стран СНГ, скорее всего, находится в самом начале пути», – полагает он.

«Прединвестиционная оценка компании в странах СНГ может в итоге не привести к решению о приобретении страховщика», – добавил собеседник агентства.

При этом он считает «знаменательным поворот Сбербанка России в восприятии возможностей, которые обеспечивает партнерство со страховщиками».

Не в последнюю очередь этому способствует трехкратный рост комиссионных поступлений за проданные полисы национальных страховщиков по банковским каналам Сбербанка РФ, предположил собеседник агентства.

По данным отчетности Сбербанка по РСБУ, за прошлый год им было получено 16,8 млрд рублей в виде комиссий за проданные страховые продукты.

Полисы страхования реализовывались Сбербанком РФ в 2012 году через 30 российских страховщиков.

Осенью прошлого года компания «Сбербанк Страхование» завершила формирование основной команды, провела ребрендинг и начала продажи своих продуктов.

Источник: [Финмаркет](#) , 22.03.13