

Голландская Achmea пересмотрела планы российской «дочки». Пока для СК «Оранта» присматривают покупателя, компания сокращает убыточную сеть продаж.

С 2008 по 2014 г. группа Achmea, работающая кроме России еще в восьми странах Западной и Восточной Европы, инвестировала в СК «Оранта» почти 7 млрд руб. Из доступной международной отчетности следует, что «Оранта» убыточна как минимум второй год подряд (за 2013 г. убыток – 0,9 млрд руб.).

«К нам приходили инвестбанкиры с вопросом, не заинтересует ли нас покупка «Оранты», – рассказали «Ведомостям» два гендиректора крупных страховых компаний. «Оранта» начала реструктурировать сеть, закрыла несколько филиалов и в качестве перспектив рассматривает несколько вариантов: продажу актива, санацию портфеля, замораживание продаж и даже организацию новой компании с другим брендом, рассказали «Ведомостям» бывший ее сотрудник и три топ-менеджера из конкурирующих компаний.

В 2013 г. сборы «Оранты» выросли на 28%, до 83 млн евро (в 2012 г. – 65 млн евро), говорит представитель Achmea. Но из-за ситуации в автостраховании у «Оранты» «новый план прибыльности», указывает он. Объяснить, в чем именно заключается план, он не смог, исключив возможность приостановки продаж. Возможную продажу компании представители Achmea и «Оранты» не комментируют.

Согласно раскрытой в МСФО стратегии развития до 2015 г. (к этому сроку компания должна стать прибыльной) ей предстоит закрыть убыточные филиалы, пересмотреть ценовую политику и политику урегулирования убытков. «Оранта» даже не стала платить бонусы за прошлый год, говорит экс-менеджер страховщика. Согласно МСФО компания перенесла половину выплат топ-менеджменту (8,9 млн руб.) с 2013 г. на «срок до 2017 г.».

План включает в себя уход из регионов с высокой убыточностью, также «Оранта» реструктурирует продажи, чтобы сократить долю автострахования в портфеле, подтвердил гендиректор компании Дмитрий Игнатьев. По его словам, компания закрыла четыре из 22 филиалов и перевела в статус агентства еще три. Никаких «масштабных сокращений сотрудников» не планируется, компания намерена снизить издержки,

говорит он. За прошлый год ее операционные расходы достигли 1,1 млрд руб. В планах компании закрыть до 10 филиалов, приносящих убытки, знают бывший сотрудник компании и гендиректор компании-конкурента.

Причиной могли стать не убытки от судов и ОСАГО, а завязанность на посредников и высокие расходы на продажу полисов – за прошлый год они достигли 624 млн руб. Все сборы компании составили 2,95 млрд руб. (на автокаско пришлось 42% сборов, на ОСАГО – 28%).

«Будущее компании зависит от желания и намерений ее акционера. Это дочерняя структура крупной международной группы с большими ресурсами. До сих пор акционер демонстрировал желание присутствовать на местном рынке, в том числе и через финансовую поддержку», – замечает замдиректора «Эксперта РА» Павел Самиев.

Источник: [Ведомости](#), № 96, 30.05.14

Автор: Нехайчук Ю.