

*«Связной» намерен продать страховой бизнес. И без него продажи страховок остальных партнеров приносят ретейлеру до 2 млрд рублей.*

Группа компаний «Связной» ищет покупателя на свой страховой бизнес – компанию «Связной страхование», компания разослала потенциальным инвесторам письма с предложением о покупке, рассказал «Ведомостям» один из получателей (письмо и презентация к нему есть у «Ведомостей»). Намерение продать компанию подтвердил представитель «Связного».

«Связной» запустил страховой проект в 2012 г. Структуры «Связного» купили небольшую «Арго интерполис» – компания почти не вела бизнес, ее страховые сборы составляли лишь 287000 руб., выплат не было, уставный капитал – 200 млн руб.

Группа хотела продавать полисы через розничную сеть, на тот момент «Связной» уже имел около 10 партнеров среди ведущих страховщиков, рассказывал его представитель, их продукты до сих пор продаются в офисах ретейлера. Спустя почти четыре года собственный страховой бизнес группы так и не вырос. Планов по развитию страховщика нет, потому инициированы переговоры с различными игроками рынка, объяснил представитель «Связного».

Компания занимает 265-е место по сборам, по данным ЦБ. В 2015 г. «Связной страхование» собрала 7,3 млн руб. премий, выплатив 184000 руб., следует из презентации. Компания заработала в прошлом году 15,5 млн руб., говорится в ее российской отчетности (МСФО еще нет). В 2014 г. прибыль по МСФО составила 13,9 млн руб. «Связной страхование» работает в 73 регионах через магазины «Связного» (2800 по всей России).

«Компания заняла свою нишу», – уверен продавец, следует из презентации, среди конкурентных преимуществ называется то, что она «входит в структуру ретейлера и имеет обширное количество точек продаж». Еще один плюс компании – страховщик предлагает «необычные продукты», например страхование гаджетов, описывается там.

Ретейлер «Связной» продолжит работу с другими страховыми партнерами как через розничную сеть, так и онлайн, говорит его представитель, это входит в главную экспертизу группы – продавать совместно технологичные и полезные товары.

Продажи страховых продуктов партнеров-страховщиков в 2015 г. принесли ретейлеру свыше 2 млрд руб., указывает президент «Связного» Евгений Давыдович. На «Связной страхование» приходится менее 0,5% в обороте от общих продаж страховых продуктов ретейлера.

Ретейлер продает страхование имущества (квартира, дом) и ОСАГО, страхование здоровья (например, от критических заболеваний), автострахование, страхование путешественников, гаджетов, страховые продукты для мигрантов. В числе ключевых партнеров – «Ренессанс Страхование», «Райффайзен Лайф», «АльфаСтрахование», «ВТБ Страхование» и ВСК, говорит представитель «Связного», в планах – расширение числа партнеров и спектра продуктов.

Ретейлер может продолжить сотрудничество с компанией в качестве партнера и после продажи, если она продолжит предлагать продукты, соответствующие аудитории клиентов «Связного», не исключает представитель группы.

Скорее всего такая компания может стоить порядка 100–150 млн руб. и по своей сути это стоимость за вход на страховой рынок и небольшой бизнес страховщика, считает управляющий партнер НАФИ Павел Самиев, вряд ли «Связной» сможет гарантировать какие-то специальные условия работы с ретейлером новому собственнику компании.

*Что в активах*

*Среди активов «Связной страхования» на конец 2015 г. перечислены: депозит в Альфа-Банке на 35 млн руб., в Промсвязьбанке на 100 млн руб., еще 79,5 млн руб. лежат на расчетных счетах в Альфа-Банке, Промсвязьбанке и ВТБ24.*

**Источник:** [Ведомости](#) , 11.04.16

**Автор: Каверина М.**