

«Росгосстрах» стремится в Китай. Он может стать соучредителем нового страховщика жизни в Китае с капиталом в 19,3 млрд рублей.

«Росгосстрах» может стать одним из учредителей страховщика жизни в Китае – Guohe Life Insurance, объявила китайская Anxin Trust, инициатор создания новой компании.

Уставный капитал страховщика составит 2 млрд юаней, или \$300 млн (19,3 млрд руб. по официальному курсу ЦБ), говорится в сообщении компании. Anxin Trust получит долю в 20% в Guohe Life за 400 млн юаней. Среди прочих инвесторов Anxin Trust перечисляет «Росгосстрах», а также еще четыре китайские компании.

Anxin Trust уже обратилась за лицензией в китайскую комиссию по контролю за страховой деятельностью (CIRC), сообщила компания. Получить дополнительную информацию от нее не удалось.

Переговоры с китайцами идут, подтвердил представитель «Росгосстраха»: «Акционеры «Росгосстраха» предварительно изучают вопрос о возможности в целом и о целесообразности в частности выхода на китайский рынок страхования жизни». Рынок страхования жизни в Китае – один из самых крупных и инвестиционно привлекательных в мире, поэтому интересен и страховщикам, и инвесторам, объяснил он.

В 2015 г., по данным CIRC, на китайском рынке работало 75 страховщиков жизни, их сборы за 2015 г. выросли почти на 25% и достигли \$243 млрд. Китай – третий страховой рынок в мире, сборы в прошлом году – \$365 млрд, у иностранных страховщиков – 1,3% рынка.

Рынок Китая мог бы стать для российских страховщиков альтернативой Западу при перестраховании российских рисков, особенно в условиях санкций; да и китайский бизнес можно было бы взять в перестрахование. С 1998 г. в КНР работает представительство «Ингосстраха», в 2012 г. он за \$25 млн купил при первичном размещении 0,1% крупнейшего местного страховщика People's Insurance Company of China.

В начале 2016 г. зарегистрировал представительство «СОГАЗ». У «Росгосстраха» такой план был еще в 2014 г., но он не выполнен.

Ни один российский страховщик еще не инвестировал в китайский рынок страхования жизни, замечает управляющий партнер НАФИ Павел Самиев. У гигантского китайского рынка большой потенциал, это может быть интересная инвестиция, продолжает он: возможно, таким образом страховщик хочет диверсифицировать бизнес.

Вряд ли в этом есть особый смысл, скептичен топ-менеджер крупного страховщика, знакомый с китайским рынком: «Только если это не портфельная инвестиция в растущий рынок и рост акций в диапазоне 3–5 лет». Продавать полисы накопительного страхования жизни «Росгосстраха» в Китае – утопия, уверен он: проект мог быть частью иных договоренностей. «Росгосстраху» вряд ли хватит на большую инвестицию (см. врез), создать конкуренцию китайцам невозможно, а имидж нужен там, где клиенты – в России, убежден он.

«С учетом ограничений «Росгосстраха» по марже и проблем на внутреннем рынке сомневаюсь, что акционеры смогут вложить крупную сумму», – согласен аналитик S&P Виктор Никольский. Китайский рынок сильно концентрирован, получить хорошую отдачу на капитал (порядка 14% для китайских компаний страхования жизни) новому небольшому игроку очень сложно, заключает он.

Источник: [Ведомости](#) , 13.07.16

Автор: □ Каверина М.