



Олег Спилка

Президент Холдинга IMG,
Председатель наблюдательного
совета НАСК «ОРАНТА»

**В 2011 году НАСК «Оранта» соберет
полмиллиарда долларов страховых премий,
а ее капитализация может составить 1,5 млрд долларов**

Есть ли у НАСК «Оранта» планы по привлечению миноритарных акционеров?

В планах компании – через несколько лет выйти на IPO или сделать private placement, а это действительно привлечение миноритарных акционеров. Примерно через три года для «Оранты» будет очень важно привлечь дополнительный ресурс. Сейчас небольшой пакет акций находится в свободном обращении, переходит от акционеров к акционерам, это бизнес портфельных инвесторов, которые вкладывают деньги, зарабатывают на изменении курса акций. В нашей компании вопросы, связанные с дополнительной капитализацией, решаются мажоритарным акционером и теми миноритарными акционерами, акции которых находятся в свободном обращении (free float).

С какими инвестиционными компаниями сотрудничает НАСК «Оранта» сейчас?

На сегодняшний день компания тесно сотрудничает с компанией «Драгон Капитал» в части предоставления информации для миноритарных акционеров, публикации этой информации в прессе, встреч с акционерами, отправки отчетности, а также с компанией «Ренессанс Капитал» – в части работы над планом мероприятий и их организацией, связанной с подготовкой к выходу на IPO.

Известно, что в вашей компании в одной из первых в украинском страховом секторе создали структурное подразделение, отвечающее за отношения с инвесторами. Зачем оно было создано и каковы его функции?

В начале августа в холдинговой компании IMG создана служба Investor Relation (IR), функция которой – предоставление инвесторам необходимой

прозрачной и достоверной информации о холдинге и компаниях холдинга, а также поддержание этой информации всеми доступными средствами коммуникации. В частности, на интернет-сайте НАСК «Оранта» уже создан IR-раздел, где размещается необходимая для миноритарных и мажоритарных акционеров НАСК «Оранта» информация.

Портфельные инвесторы, как правило, работают с компанией через КУА или инвестиционные банки, которые формируют для них необходимую информацию. Оранта уже имеет некоторый опыт в работе с миноритарными акционерами. В то же время, работа с физическими лицами, владеющими небольшими пакетами акций, очень кропотливая. Но мы дорожим каждым акционером. Особенность нашей работы с физлицами состоит в том, чтобы донести ту важную сведения о процессах, происходящих в компании, через средства массовой информации и индивидуально на собраниях акционеров. Более подробную информацию они могут черпать из других доступных источников, таких как интернет, индивидуальные запросы, публикации, над которыми работает PR-служба компании.

Также одно из подразделений IR-службы планирует в ближайшее время запустить программу глобальных депозитарных расписок, в которых депозитарием выступит Deutsche Bank. В дальнейшие планы входит получение реальных котировок на одной из ведущих бирж Европы.

Каковы планы компании в отношении миноритарных акционеров – физических лиц. Не планирует ли компания выкупить у этих миноритариев их пакеты?



ОРАНТА

НАЦІОНАЛЬНА АКЦІОНЕРНА СТРАХОВА КОМПАНІЯ

Выкуп акций у миноритарных акционеров – физических лиц не входит в текущую стратегию компании на фондовом рынке. В Украине компании очень редко выкупают собственные акции. Причем, по нашему законодательству, если компания принимает решение выкупить собственные акции, то она должна их продать в течение года по решению Наблюдательного Совета, иначе к концу года капитал учреждения уменьшится на сумму выкупленных акций. Больше скажу, в 2004 году у «Оранты» было 8 тысяч акционеров – физических лиц. Сейчас их количество значительно уменьшилось, скупку акций производили для инвестиционных фондов торговцы ценными бумагами и просто заинтересованные лица, которые хотели вложить деньги в акции «Оранты».

Считаете ли Вы, что последние несколько лет выгодно быть миноритарным акционером «Оранты» и если да, то почему?

Выгодно быть миноритарным акционером в динамично развивающейся компании. Если инвестор вложил деньги в акции, значит, во-первых, он доверяет менеджменту компании и верит в высокий уровень корпоративного управления. Во-вторых, миноритарному акционеру не требуется большого привлечения средств для последующей капитализации компании, увеличения уставного фонда. В-третьих, украинский страховой рынок динамично развивается. На рынке есть компании, которые растут быстрее рынка, «Оранта» входит в их число. В прошлом году объемы бизнеса «Оранты» росли на 10-15% быстрее рынка.

В долгосрочной перспективе увеличение доли рынка означает рост капитализации компании и, соответственно, рост стоимости акций. Миноритарный акционер де-факто не принимает участия в оперативном управлении компанией. При этом, не тратя своих денег на управление компанией, он имеет достаточно интересный для него рост акций.

Расскажите подробнее о кодексе корпоративного управления в компании?

Кодекс корпоративного управления компанией был принят в 2006 году. Если Устав – это юридический документ, то кодекс – это конституция компании, в которой описывается взаимодействие между различными уровнями управления компании. Без кодекса, его имплементации на всех уровнях управления говорить о правильно выстроенном корпоративном управлении нельзя. Кодекс корпоративного

управления предусматривает защиту миноритарных акционеров. Эта защита проявляется в наличии в компании независимых директоров, которые следят за проведением аудита компании, принятием решений, не ущемляющих прав миноритариев. Правильно выстроенное управление компании дает основные гарантии акционерам в том, что все происходит правильно и есть люди, которые следят за всеми процессами. Мы приглашаем в «Оранту» независимых директоров по профессиональному признаку – это люди, которые проработали на достаточно высоких должностях в хорошо известных миру компаниях. В качестве независимого директора в «Оранту» мы намерены пригласить человека, который работает в международной аудиторской компании, специализируется на страховании и хорошо разбирается в риск-менеджменте. Ведь если в компании правильно выстроен риск-менеджмент, то все акционеры понимают, что и управление их деньгами происходит правильно, и их риски минимизированы.

Расскажите о планах НАСК «Оранта» по наращиванию объемов бизнеса?

Если говорить о планах компании, которые мы декларировали в конце прошлого года – собрать 200 миллионов долларов страховых премий, – то я в очередной раз скажу, что он выполним. Если взять итоги деятельности компании за 7 месяцев этого года, то «Оранта» уже практически собрала тот годовой объем премий, который у нее был в 2007 году. В прошлом году «уровень сопротивления» составлял 100 миллионов долларов, и мы его лихо проскочили. Соответственно, следующий уровень сопротивления – 200 миллионов долларов. Кроме того, компания должна закончить этот год с прибылью в 3 миллиона долларов. В прошлом году эта сумма составляла лишь 4 миллиона гривен. Мы сработали практически в ноль, такая ситуация сложилась из-за того, что бизнес компании вырос на 70%. Значительные расходы связаны с формированием резервов, которые выросли в несколько раз. И объемы формируемых резервов растут. Например, если по состоянию на 1 января 2008 года объем страховых резервов компании составил 273,8 млн гривен, то уже по итогам первого квартала 2008 года – 320,8 млн гривен. Таким образом, мы гарантируем выполнение будущих обязательств перед клиентами. В 2011 году НАСК «Оранта» должна собрать уже около полмиллиарда долларов страховых премий и выйти на уровень капитализации порядка 1,5 млрд долларов.