Manson McCall International Ltd

Мэнсон МакКолл Интернешнл Лтд

Поддержка российского и украинского

страхования с 1993 года

London – Moscow - Kiev

Лондон – Москва - Киев

Finding an international investor

First steps

Ключевые вопросы

сентябрь 2006

Программа

1. Key considerations for Information memorandum
2. Market analysis and company strategy
3. The company
4. Past results and future potential
5. Other matters

Key considerations for the production of information memorandum (IM)

A typical investor will see many IMs every day and rejects most immediately

- The document must be attractively produced in good English
- It must concentrate on the issues that are most important to the investor
- It must provide financial information in a format that investors understand: investors do not understand Russian accounting methods
- It must show clearly why an investment in your company will be a profitable investment for the investor: how will he benefit in concrete terms
- It must not avoid difficult issues such as ‘non classical insurance’

Какими видят инвесторы страховые компании в России

Многие (если не все) российские и украинские страховые компании в настоящее время не являются привлекательными для инвесторов

- Схемный бизнес
- Слабый бухгалтерский учет
- Недостаток ясности по капиталу
- Кептивный бизнес
- Недостаток прозрачности в работе с акционерами

Большинство российских страховых компаний имеют преувеличенное мнение о своей значимости.

Market analysis – the market today
Отчет OECD о российском страховом рынке 2005 года

Негативные аспекты рынка

- Схемный бизнес
- Кептивный бизнес
- Большое количество компаний и низкая капитализация

Позитивные аспекты рынка

- Быстрый рост классического страхования
- Рост профессиональной экспертизы
- Заметное улучшение регуляции и надзора

The negative aspects make worry investors: the IM must show how the company avoids them

The market in the future
Ожидаемая структура рынков

Часть рынка страхования нон-лайф в некоторых странах восточной Европы.

	Чешская республика	Венгрия	Эстония	Польша	Литва	Болгария
Класс						
Motor Casco	19.20%	24.42%	36.00%	29.70%	24.00%	35.20%
Motor TPL	33.74%	29.68%	31.00%	33.70%	33.00%	26.60%
Всего по транспорту	**52.95%**	**54.10%**	**67.00%**	**63.40%**	**57.00%**	**61.80%**
Собственность	**25.93%**	**32.95%**	**22.00%**	**18.80%**	**17.00%**	**19.80%**
Здоровье, несчастные случаи, медицинское	**4.31%**	**3.11%**	**5.00%**	**5.70%**	**7.00%**	**3.30%**
Ответственность	**12.27%**	**6.02%**	**3.00%**	**3.80%**	**4.00%**	**2.70%**
MAT	**1.02%**	**1.04%**	**2.00%**	**1.90%**		**5.20%**
Другое	**3.52%**	**2.78%**	**1.00%**	**6.40%**	**15.00%**	**7.20%**
Всего	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

Прогноз роста российского страхового рынка до 2012 года

Прогноз роста российского страхового рынка и страхования транспортных средств в 2004-2012 гг.

	2004E	2005F	2006F	2007F	2008F	2009F	2010F	2011F	2012F
ВВП $bn	582	737	897	1064	1213	1373	1576	1671	1771
Проникновение на рынок %	0.93%	1.02%	1.13%	1.24%	1.36%	1.50%	1.65%	1.81%	2.00%
Доход от премий ($bn)	**5.41**	**7.54**	**10.09**	**13.17**	**16.52**	**20.56**	**25.97**	**30.28**	**35.42**
Доход от трансп. %	56.00%	55.00%	55.00%	55.00%	55.00%	55.00%	55.00%	55.00%	55.00%
Доход от трансп.	3.03	4.15	5.55	7.24	9.08	11.31	14.28	16.66	19.48
CASKO %	44.00%	46.20%	48.51%	50.94%	53.48%	56.16%	58.96%	61.91%	65.01%
Доход CASKO ($bn)	**1.33**	**1.92**	**2.69**	**3.69**	**4.86**	**6.35**	**8.42**	**10.31**	**12.66**
Доход TPL ($bn)	**1.7**	**2.23**	**2.86**	**3.55**	**4.23**	**4.96**	**5.86**	**6.34**	**6.82**

Цифры ВВП по прогнозу UFG	
Годовой прирост in penetration	10.00%
Годовой прирост CASKO, в процентах	5.00%

Консолидация рынка:
сильные стороны обоих рынков

Национальные компании растут параллельно росту экономики

- Доступ к национальному клиенту
- Доступ к капиталу

Однако региональные компании имеют свои преимущества

- Соответствие месту деятельности
- Сфокусированный менеджмент
- Лояльность политических сил

Developing a company strategy

The aim is to show why your company will succeed when most others will not

- Your company strategy must fit your analysis of the market
- You must build on existing company strengths – no investor will believe that you can suddenly develop new skills
- If you are proposing to develop new classes of business you must show clearly how this will be done **now** and why others have not succeeded
- Above all you must show how you are going to maintain **profitability** – investors know that rapid growth in insurance without strict controls is very dangerous

Information about the company today

ИНВЕСТОРЫ ПОТРЕБУЮТ БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ ИНФОРМАЦИИ

- Прозрачность акционирования
- Хорошее управление бухучетом, включая назначение расходов
- Прозрачность реальных активов
- Резервирование
- Понимание потребностей инвесторов

Для многих компаний будет нелегко предоставить всю информацию в виде, приемлемом для инвесторов – им потребуется помощь

Corporate management and the management team

Good management systems and a professional and stable team

- Are there proper management controls – Western standards of corporate governance
- How professional is the management team?
- Does the management receive good information about the company?

Past financial results and future possibilities

Many investors looks at financial information first

- Balance sheet and report on financial activities should be shown in a way that can be understood by investors.
- The results in the previous five years should be shown
- An estimate of the current year is very important

Key financial ratios

Some analysis of the financial information is essential

- Underwriting ratios
- Expense ratios
- Profit ratios
- Capital and investment ratios

Assumptions behind the future projections

The financial projections show how the strategy will work in practice

Key assumptions must be reasonable and justified

- What will be the rate of growth?
- What will happen to insurance tariffs, claims and profitability?
- How will expenses be controlled
- What will happen to investment income?

Откуда появится реальный капитал?

Необязательно капитал – это сами деньги

- Реальные активы: займы невозможны
- Долгосрочное инвестирование
- Обязательны инвестиции в акции компании

Поэтому инвестор должен разбираться в страховании и в видах возврата инвестору от страховой деятельности.

Кто будет инвестировать?

В данное время, настоящие возможности лимитированы.

Местные инвесторы	• Понимают ли они нужду страховых компаний в реальном капитале? • Готовы ли они к долгосрочному сотрудничеству? • Некоторые могут последовать примеру иностранного инвестора.
Иностранные страховые компании или занимающиеся перестрахованием	• Готовы ли они сейчас вступить в рынок с партнером? • Имеет ли смысл сейчас продавать себя такому инвестору и терять независимость?
Инвесторы портфеля	• Некоторые заинтересованы в России. • Нуждаются в компетенции инвестора с экспертизой в страховании.

Хорошая новость: капитал существует

- Профессиональные инвесторы, имеющие опыт в страховании и перестраховании
- В большинстве расположенные в Лондоне
- Имеют доверие инвесторов портфеля

Но такой инвестор предоставит требования

- Захочет влияния, а не контроля
- Будет ожидать хорошие возвраты по инвестициям
- Захочет выйти из инвестирования через определенный период лет

Manson McCall International Ltd

Мэнсон МакКолл Интернешнл Лтд

Поддержка российского и украинского

страхования с 1993 года

London – Moscow - Kiev

Лондон – Москва - Киев