

# **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
<b>Класс</b>						
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%
<b>Всего по транспорту</b>	<b>52.95%</b>	<b>54.10%</b>	<b>67.00%</b>	<b>63.40%</b>	<b>57.00%</b>	<b>61.80%</b>
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%
МАТ	1.02%	1.04%	2.00%	1.90%		5.20%
Другое	3.52%	2.78%	1.00%	6.40%	15.00%	7.20%
<b>Всего</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

## 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
<b>ВВП \$bn</b>	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%
<b>Доход от премий (\$bn)</b>	<b>5.41</b>	<b>7.54</b>	<b>10.09</b>	<b>13.17</b>	<b>16.52</b>	<b>20.56</b>	<b>25.97</b>	<b>30.28</b>	<b>35.42</b>
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%
<b>Доход CASKO (\$bn)</b>	<b>1.33</b>	<b>1.92</b>	<b>2.69</b>	<b>3.69</b>	<b>4.86</b>	<b>6.35</b>	<b>8.42</b>	<b>10.31</b>	<b>12.66</b>
<b>Доход TPL (\$bn)</b>	<b>1.7</b>	<b>2.23</b>	<b>2.86</b>	<b>3.55</b>	<b>4.23</b>	<b>4.96</b>	<b>5.86</b>	<b>6.34</b>	<b>6.82</b>

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

### ИНВЕТОРЫ 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 look 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**