

Я не верю в отчетность многих компаний



В последнее время крупнейшая украинская страховая компания «Оранта» все больше вызывает интерес у участников рынка. С одной стороны конкуренты заговорили о том, что компании не удастся осуществить запланированную допэмиссию на 600 млн. грн. Другие предполагали, что эмиссия проводится в пользу нового собственника, претендентом на которого в основном называли Сбербанк РФ. Позднее разразился конфликт между крупнейшим украинским страховщиком и рекламным агентством «Нирвана Медиа». В интервью председатель Наблюдательного совета НАСК «Оранта», президент Холдинга IMG Олег Спилка развеял мифы вокруг деятельности страховой компании и назвал собственников НАСК.

Сумела ли компания исправить положение дел во втором квартале, ведь в первом ее убыток составил 50 млн. гривен. Какой финансовый результат полугодия?

Убыток был прогнозируем уже в четвертом квартале прошлого года и обусловлен девальвацией гривни. Мы не пошли на ухудшение условий для клиентов и, естественно, по убыткам начали платить на уровне девальвации больше. В портфеле компании

Олег Спилка, 39 лет, председатель Наблюдательного совета НАСК «Оранта» и президент Холдинга IMG. До этого, с 2004 по 2008 год, был председателем правления «Оранта»

существенную долю занимает моторный портфель, а поскольку большинство застрахованных машин у нас импортные, то уровень убыточности резко вырос. Отсюда и убыток по полугодю – около 70 млн. грн. Но есть и позитивные моменты. Новые договоры уже идут с новыми страховыми суммами. Уровень среднесуточных поступлений значительно вырос – с 2 млн. грн. до 2,5 млн. грн. Причем это то, что собирает наша сеть, а не банки.

Какие еще факторы обусловили убыточность первого полугодия? Была переоценка активов, но она незначительно повлияла, так как мы ежегодно проводили аудит и фиксировали реальную стоимость объектов. Поэтому суммарно она вылилась в порядка 9 млн. грн. потерь. А «мусорных» акций у нас в портфеле нет, все бумаги котируемые.

Обеспеченность собственными средствами в суммарных активах за пер-

вый квартал снизилась с 47 до 42%, показатель не критичен?

Критический показатель – ниже 25%. Понижение нашего коэффициента понятно – убыток 50 млн. грн. повлек уменьшение собственных средств. Но для нас это не критично, учитывая то, что у нас проходит допэмиссия. Сейчас деньги уже поступают, и хотя пока они зачисляются в кредиторскую задолженность, условно мы можем считать их собственным капиталом.

Какой объем премий и выплат за первое полугодие?

Премии составили 371 млн. грн. – это меньше на 21% по сравнению с прошлым годом. Выплаты составили около 170 млн. грн., а это рост на 20% к прошлому полугодю. Уровень выплат в первом полугодии 2009-го составил 45%, а в 2008 году он находился на уровне 35%.

Результаты полугодия заставили пересмотреть планы по планируемой прибыли в 50 млн. грн. и собранным премиям в 1 млрд. грн. в 2009 году?

Наблюдательный совет утвердил новые бюджетные показатели – 1 млрд. премий и убыток 100 млн. грн. Думаю, это нормальные цифры в условиях кризиса, учитывая текущую капитализацию компании. А в наших планах на следующий год – выйти на уровень 96% по показателю Combined Ratio (соотношение суммы выплат и операционных издержек к премиям) и закончить год с прибылью 4% от валовых премий.

А рынок, по вашему мнению, какое ожидает падение по итогам года?

В отчетность многих компаний я не верю. Думаю, что она корректировалась. И считаю, что главные проблемы у рынка начнутся в октябре-ноябре. В 2008 году, в аналогичный период времени банки окончательно заморозили кредитование, как реального сектора экономики, так и ритейла. Соответственно, прекратилось страхование предметов залога. Поэтому сейчас в первую очередь проблемы коснутся страховщиков, которые сбывали продукты через банки и автосалоны, так как не произойдет перезаключений

договоров страхования. А в целом рынок классического страхования по премиям упадет на 30-40%.

Госфинуслуг сообщила о предписании одной крупной страховой компании, многие полагают, что это «Оранта»...

Думаю, что сейчас в Украине нет ни одной компании, которая не получала бы предписаний от комиссии. Есть объективные причины – для страхового рынка не было принято антикризисных законов. Многие страховщики пострадали вслед за банками, но в целом страховой рынок продолжает выполнять обязательства. Да, бывают задержки, я не скрываю, но они не носят системного характера. Учитывайте и количество наших клиентов – у нас 5 млн. договоров в прошлом году, поэтому и негатива о нас больше. Как такового предписания комиссии у нас не было. Однако были определенные сбои и задержки с выплатами, и комиссия, естественно, их отслеживает.

Какую позицию занимает компания в судебном разбирательстве с рекламным агентством Nirvana Media: выплатит 11,2 млн. грн. или будет подавать апелляцию?

Это обычный хозяйственный спор, «Оранта» ежемесячно ведет такие споры. У нас есть определенные претензии к ним, а у них – к нам. Nirvana Media прекратила с нами сотрудничество, потому что «Оранта» была недовольна качеством обслуживания. Мы не отказываемся от выполнения своих обязательств и предлагали им решить этот вопрос без суда, однако собственник Nirvana Media принял другое решение. Сейчас есть решение суда первой инстанции, но мы еще подадим апелляцию. Сейчас мы создали свое рекламное агентство («ИннХаус»), которое занимается позиционированием холдинга и общим продвижением бренда.

Компания проводит масштабные рекламные акции. В первом квартале затраты на сбыт обошлись в 50 млн. грн. Стоит ли поубавить темпы?

Расходы на сбыт – это не только реклама. И в этом году в бюджете на рекламу в первом полугодии было выделено 13 млн. грн. То есть меньше, чем годом ранее, так как многие наши партнеры снизили цены на рекламу, как телевизионную, так и наружную. Но от рекламы мы не откажемся – нужно поддерживать бренд, поэтому будут новые крупные рекламные проекты и осенью.

В конце 2008 года против «Оранты» была проведена и антиреклама: с ее корпоративной почты были разосланы сообщения о банкротстве. Расследование продолжается?

Мы на сегодняшний день достоверно знаем персоналии. И правоохранительные органы знают их. Но до сих пор занимаются поиском доказательств, ведь электронные преступления самые сложные. Раскрыть имена не могу, так как существует тайна следствия.

«Оранта» располагает крупнейшей сетью – 800 отделений и 9 тыс. сотрудников. Кризис их не затронет?

Закрывать никакие отделения не планируем. Мы уже перевели почти всю сеть в безбалансовый статус, а это существенное сокращение административных затрат – там нет финансистов, бухгалтеров. Их функции переведены либо в головной офис, либо в дирекции. Сокращений персонала также не будет, будет качественное замещение. Мы, например, не хотим увольнять бухгалтеров и финансистов. Многие из

«Главные проблемы у рынка начнутся в октябре-ноябре»

них опытные люди, которые отдали много лет компании. Поэтому мы разработали программу переквалификации, по прохождении которой они могут работать в отделах продаж.

И никакой оптимизации?

Уменьшение затрат продолжится. Деньги, которые сегодня поступают в капитал, пойдут на дальнейшую реорганизацию сети, построение единого бэк-офиса и достройку каналов связи, чтобы все отделения работали в единой IT-системе. Кстати, мы планируем, что объемы продаж онлайн составят 20-30 млн. грн. в 2010 году.

Замороженные средства в проблемных банках сильно влияют на деятельность компании?

У нас «зависли» 7 млн. грн. в Надра Банке, но на ликвидность они не влияют. На наших текущих счетах сейчас 150 млн. грн.

В условиях кризиса остро стоит проблема инвестирования свободных средств. Где размещает сейчас активы «Оранта»?

В этом году мы не размещаем резервы в рискованные активы, а только в ликвид-

ных банках-партнерах. Основные – это Укрсоцбанк, Дельта Банк, Укрэксимбанк, Ощадбанк, ПУМБ. А в целом у нас сейчас 86 банков-партнеров.

Какие предварительные результаты подписки на акции допэмиссии на 600 млн. грн., и сохранил ли свою долю казахстанский БТА Банк?

Акции подписаны практически на 100%. БТА Банк подписался на 35,17%, то есть тот пакет, который и был. Срок оплаты наступает в первых числах сентября, и симптомов того, что он их не оплатит, нет, и быть не может. Это большая организация, которая контролируется государством Казахстана. БТА Банк заинтересован в поддержании доли в «Оранте». Мы практически каждую неделю проводим двусторонние встречи, обсуждаем стратегию компании, бюджет, вопросы, связанные с корпоративным управлением. Если бы не было желания поддерживать свою долю – не было бы встреч, подписки, обсуждения дальнейшего развития компании.

Но ведь были еще две кипрские компании, через которые БТА Банк опосредованно владел 50%-ной долей «Оранты»?

Они не поддерживали свою долю и не участвовали в подписке. Часть акций подписали зарубежные инвестфонды. До подписки около 12% владела крупными американские, швейцарские, финские фонды, и большинство из них поддерживали свою долю. Остаток акций подписали компании, связанные с IMG холдингом, и еще один украинский инвестор, которого я назвать пока не могу.

Как же будет выглядеть структура акционеров после утверждения результатов?

Предварительно 35,17% будет у БТА Банка, 38-40% – у компаний IMG холдинга и упомянутого мной украинского инвестора, 10% – у западных инвестфондов и остаток – у миноритариев, которые приняли активное участие в подписке, в том числе физические лица, купившие от 0,3 до 0,6% акций допэмиссии.

АЛЕКСАНДР КИРИЧЕНКО