

НАСК "Оранта"

Президент ООО «ИМГ Интернешнл Холдинг Компани» Олег Спилка - о ходе первого этапа подписки на акции НАСК «Оранта»

С момента объявления эмиссии акций НАСК «Оранта» все действующие акционеры и инвесторы компании начали проявлять активное внимание к предстоящему выпуску ценных бумаг. Начиная с 17 апреля, я и Председатель Правления «Оранты» практически ежедневно проводим встречи как с действующими акционерами (которые хотят поддержать свою долю в Компании, а некоторые — и увеличить ее), так и с инвесторами, которые хотели бы приобрести акции компании на втором этапе подписки.

Мы, откровенно говоря, даже не ожидали такого интереса. Понятно, что в условиях стабильной экономики к объявляемой эмиссии наблюдается стопроцентный интерес. Но сейчас, в условиях финансово-экономического кризиса, мы приятно удивлены столь активным спросом на акции «Оранты» как среди действующих акционеров (например, западных инвестиционных фондов, инвестиционных банков, инвестиционных компаний, фондов совместного инвестирования), так и среди потенциальных инвесторов, желающих приобрести акции Компании во время второго этапа их размещения. Кстати, среди последних также большинство составляют западные компании. После завершения первого этапа подписки возможность приобрести акции будет предоставлена тем компаниям, которые заинтересованы в том, чтобы стать акционером НАСК «Оранта», заинтересованы в развитии Компании, заинтересованы в том, чтобы стоимость их акций выросла.

Подписка на акции, оплата акций происходит каждый день. Ответственные за проведение подписки сотрудники работают иногда по 12 часов в сутки, в том числе и в субботу. 1 июля мы объявим общественности, какое количество акций осталось, и начнется второй этап подписки.

Учитывая тот спрос, который наблюдается сегодня, я могу прогнозировать, что вероятнее всего мы закроем подписку (с учетом получения всех средств за акции) до 15 сентября этого года. Это с учетом того, что открытая подписка на акции предполагает возможность подписаться на ценные бумаги эмитента в течение всего года с момента начала первого этапа.

Срок проведения первого этапа размещения составляет 15 календарных дней. Завершается первый этап 30 июня 2009 года.

17 апреля 2009 года общим собранием акционеров НАСК «Оранта» было принято решение увеличить уставный капитал компании на сумму 600 093 000 гривен. Уставный фонд будет увеличен путем дополнительного выпуска простых именных акций (102 580 000 штук) существующей номинальной стоимости (5,85 грн.) и их открытого размещения. В результате дополнительной эмиссии уставный капитал составит 775 125 000 гривен.

Решение об увеличении уставного капитала обусловлено тем, что компании «Оранта» для дальнейшего динамичного развития, необходимы дополнительные вливания акционеров, чтобы компания могла, в том числе в условиях кризиса, активно развиваться, активно подхватывать рынки, которые сегодня отчасти освобождаются в связи с проблемами у других страховых компаний.

Кроме того, это связано с тем, что компания «Оранта» ведет достаточно много собственных инвестиционных проектов — «Гарант-Ассистанс», «Оранта-Онлайн», в связи с тем, что Компании необходимо проводить дальнейшую реорганизацию своей сети, ее облегчение, а любая реорганизация связана, естественно, с первоначальными вложениями, которые со временем дают серьезный позитивный эффект. С тем, что компания поставила перед собой задачу — провести автоматизацию всех бизнес-процессов до конца 2010 года. А это не только инсталляция IT-системы, для чего необходимо создание целого подразделения бэк-офиса (деятельность которого будет направлена на сопровождение договоров страхования, ввод информации в систему), это и построение каналов

связи, которые должны бесперебойно работать. Это достаточно большие затраты. Но через несколько лет они приведут к колоссальному эффекту.

Когда все процессы автоматизированы, компания становится предельно прозрачной, в режиме реального времени можно увидеть договора страхования, а IT-система дает возможность не только квалифицированно учитывать договора страхования, но и анализировать, кто у нас страхуется, по каким видам, что мы можем еще предложить клиентам, как мы можем улучшить качество обслуживания. Эта система отчасти решает задачи урегулирования убытков: позволяет быстро получить информацию из базы данных, ускорить процесс обслуживания клиентов и, соответственно, ускорить процесс выплат. Это и есть максимальная лояльность по отношению к клиентам и их максимальный комфорт, который компания должна предоставить клиенту. Тогда он доволен и надолго остается с компанией.

Естественно, на все это нужны деньги. И необходимый объем дополнительных средств был четко просчитан. Сегодня для развития продаж, компании необходимы дополнительные, достаточно большие средства для размещения на банковских депозитах. Это необходимо как с целью увеличения платежей, клиентской базы, так и с целью укрепления сотрудничества с банками, а также с целью получения инвестиционного дохода.