

Нашим акционерам

Утверждение, что последние несколько лет были чрезвычайно сложными, означало бы заявить очевидный факт. Подобно боксеру тяжелого веса, который падает на ковер под множеством ударов, компаниям пришлось бороться, чтобы снова встать на ноги и принять на себя следующий шквал проблем. Противостояние множеству испытаний, исходящих из недавнего экономического спада, побудило руководителей предприятий нанести ответные удары с помощью быстрых решений, требующих балансировки и твердости.

Обращаясь к вам снова с нашим ежегодным отчетом о деятельности National Western Life в течение прошедшего года, мы испытываем большую гордость и удовлетворение за то, что мы не только смогли устоять на ногах, но и показали качества выносливости, присущие претенденту на звание чемпиона.

Рассмотрим следующие результаты, достигнутые в течение 2010 года:

- Чистая прибыль выросла от 60% до \$72,9 млн.
- Продажи продуктов аннуитета достигли рекордного уровня, накопленные депозиты превысили \$1,4 млрд. , на 71% больше, чем годом ранее.
- Общая сумма активов достигла \$ 8 млрд., увеличившись на 17% в течение года.
- Балансовая стоимость обыкновенных акций класса А Компании приблизилась к \$ 336, что отражает ежегодный составной темп роста почти в 9% за последние десятилетия.
- Сумма действующего страхования жизни приблизилась к \$ 20 миллиардам.

Доходы страхования (\$ миллионов)

2006	\$476
2007	\$488
2008	\$503
2009	\$528
2010	\$554

Выписанных новых полисов страхования (\$ миллионов)

2006	\$3,029
2007	\$3,671
2008	\$3,526
2009	\$2,896
2010	\$3,000

Действующего страхования жизни (\$ миллиардов)

2006	\$15.9
2007	\$17.6
2008	\$18.8
2009	\$18.7
2010	\$19.7

Финансовый отчет, представленный на страницах 8 и 9 настоящего доклада, является выраженным в числах панорамным обзором Компании за первое десятилетие нынешнего тысячелетия. Хотя эта информация полезна и обеспечивает концептуальное понимание деятельности Компании в течение этого срока, она не отражает всего затраченного времени, усилий, преданности и настойчивости сотрудников National Western Life, а также независимых консультантов, советников и дистрибьюторов, которые представляют нас перед своими клиентами.

При составлении отчета, подобного этому, трудно изобразить основные проблемы, возникающие в процессе достижения положительных результатов, представленных в финансовой документации нашей организации. В этом году мы взяли на себя смелость дополнить обсуждение наших финансовых результатов некоторыми отступлениями, которые обеспечивают представление о сложных задачах, с которыми мы столкнулись в течение 2010 года.

Фокусирование на прочность

Прочность капитала является основным фактором, обеспечивающим способность страховой организации выполнять свои обещания перед держателями полисов независимо от экономической ситуации. Сохранение крепкой позиции капитала и ликвидности является резервом, позволяющим пережить неблагоприятный период, подобный нескольким прошедшим годам, а также возможностью для обеспечения органического роста и вовлечения в новые проекты. Рейтинговые агентства прокомментировали, что позиция нашего капитала по существу является избыточной и занимает еще более высокий рейтинг, чем уровень рейтинга компании в целом. Есть те, кто утверждают, что позиции капитала компании должны быть технически управляемыми и эффективно использованы для получения максимального дохода от доли собственного капитала. Хотя мы не всегда возражаем этому, мы предпочитаем методы управления Компанией, нацеленные на более длительный период времени, основываясь на надежности и обеспечении потенциала и ресурсов для маневра при возникновении благоприятной обстановки.

Мы являемся объектом надзора со стороны государственных департаментов по страхованию в отношении уровня нашего нормативного и добавочного капитала (который отличается от сумм, указываемых в нашем годовом отчете по форме 10-K, направляемом в Комиссию по ценным бумагам и биржам, прилагаемому к этому Годовому Отчету для акционеров). Определение основного и добавочного капитала в соответствии с нормативными правилами бухгалтерского учета отражает более консервативные принципы учетной практики и аналогично бухгалтерскому ликвидационному базису, отображающему фокусирование регулирующих органов на защите прав держателей полисов.

Используя эти нормативные цифры, регулирующие органы осуществляют мониторинг капитала страховой компании посредством основанного на формуле определения, именуемого как "капитал, устанавливаемый на основе риска" или "RBC". Органы, регулирующие страхование, применяют стандартизированные факторы в отношении активов, резервов и направлений бизнеса страховых компаний, с тем, чтобы вычислить разумные уровни уставного и добавочного капитала, принимая во внимание профиль активов и предпринимательских рисков компании. Формула расчета является очень подробной и первичной для мониторинга финансовой устойчивости компании.

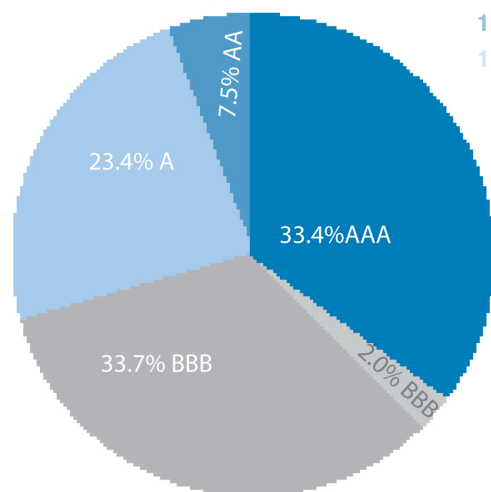
В дополнение к надзору за нормативно-правовым соответствием, страховые компании уделяют особое внимание на положение RBC при принятии бизнес-решений, зачастую учитывая его при оценке продуктов и организации управления риском. Рейтинговые агентства разработали свои собственные варианты модели RBC, которые они используют при оценке финансовой устойчивости организаций в процессе присвоения рейтинга.

В последние годы, они используют свои собственные модели RBC для проверки стрессоустойчивости компаний при различных экономических сценариях и среде, чтобы определить, насколько хорошо компания может выстоять при определенной совокупности условий. Следовательно, тяжело переоценить важность этого показателя как барометра финансовой устойчивости страховой компании.



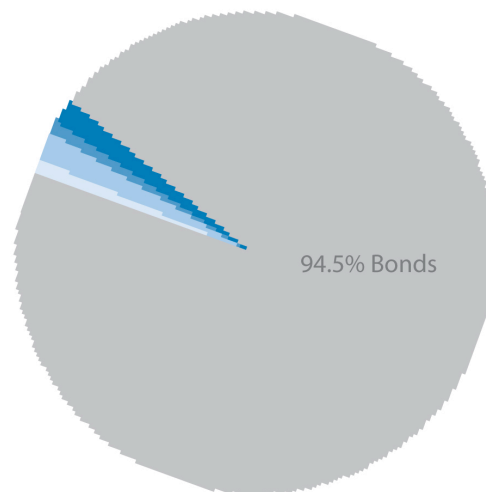
В соответствии с нашим методом управления, сконцентрированным на построении собственного капитала Компании и ее внутренней стоимости, уставной и избыточный капитал National Western, по сравнению с расчетными величинами RBC, находятся на исключительно высоком уровне. Это результат создания и продажи прибыльных продуктов, применения высоких стандартов в управлении активами Компании, контроля над риском в пределах очень узких границ. Мы надеемся, что сохранение высокого уровня капитала и впредь будет основополагающим принципом нашей управленческой философии и коммерческой деятельности. Более высокие уровни продаж новых контрактов, особенно полисов аннуитета, имеют сдерживающий эффект на коэффициенты RBC, принимая во внимание принцип, по которому действуют формулы. Однако мы провели наш собственный анализ стрессоустойчивости, исходя из предположения, что в будущем годовые продажи аннуитета превысят \$1 миллиард и установили, что уровни капитала остаются стабильными и более высокими, чем у наших конкурентов.

Качество портфеля облигаций



Размещение вложенных активов

- 1.7% Другие
- 1.0% Наличность & Кратковременные
- 1.8% Ипотечные займы
- 1.0% Займы по полисам



Акцент на качество

Изучая недавний экономический спад, аналитики характеризуют период 2008-2009 как "кризис балансовых сводок", когда страховые компании, среди других финансовых учреждений, обратили свое внимание на исправление балансовых отчетов, вместо того чтобы сосредоточиться на развертывании своей деятельности. Лицевая сторона финансовой отчетности многих предприятий отражала ущерб, причиненный лопнувшим бумом субстандартных ипотечных ценных бумаг, снижение уровней рейтингов ранее высоко оцениваемых корпоративных ценных бумаг и корректировку учета в текущих ценах, что привело к жестким санкциям в отношении портфелей ценных бумаг, захламленных нерезализованными убытками. В самом деле, инвестиционные списания из-за отличных от временных снижений стоимости стали частым объяснением в публикациях о корпоративных доходах при обсуждении неудовлетворительных результатов.

Как читателям нашего ежегодного письма, акционерам National Western известно, что у нас не было причины сетовать на недостатки в балансовом отчете в течение этого трудного периода. Временами отмечалось обратное, что стало возможным благодаря консервативным и разумным принципам финансового управления, которые мы применяем. По состоянию на 31 декабря 2010 года наш портфель наличных средств и инвестиций составил \$7.8 миллиардов. Из этой суммы около 95% было инвестировано в долговые ценные бумаги с установленным сроком погашения, должным образом контролируемые в отношении кредитного качества, диверсификации и отсутствия излишней концентрации риска. Достаточно указать на наш облигационный портфель, где 98% наших холдингов отнесены к инвестиционному классу со средним рейтингом "A +".

Это имеет особое значение в сложившейся в последние годы обстановке, где кредитные рейтинги долговых эмитентов были поспешно занижены оценщиками корпоративных облигаций в ответ на сомнения экспертов в отношении обоснованности их прежних оценок.

Это особенно замечательного данной среде последние несколько лет, в которых оценщики понижении кредитных рейтингов по долговым обязательствам эмитентов в ответ эксперты ставят под сомнение законность их предыдущие оценки.

Когда кредитные рынки были заморожены в результате прекращения кредитования банками и фактически исчезновения ликвидности, инвестирование в долговые ценные бумаги стало еще более сложным, учитывая ограничение эмиссии долговых обязательств. В такой среде затрудняется процесс диверсификации и уклонения от чрезмерной подверженности индивидуальному кредитованию. Одной из отличительных черт нашего инвестиционного управления стала способность избегать слишком большой значимости единичных эмитентов для наших холдингов. Несмотря на то что кредитные рынки до некоторой степени восстановились, мы продолжаем быть очень осторожными в этом аспекте нашей системы управления риском. Крупнейшим индивидуальным эмитентом в нашем портфеле на конец 2010 года был Berkshire Hathaway, что составило лишь 0,4% наших инвестированных активов.

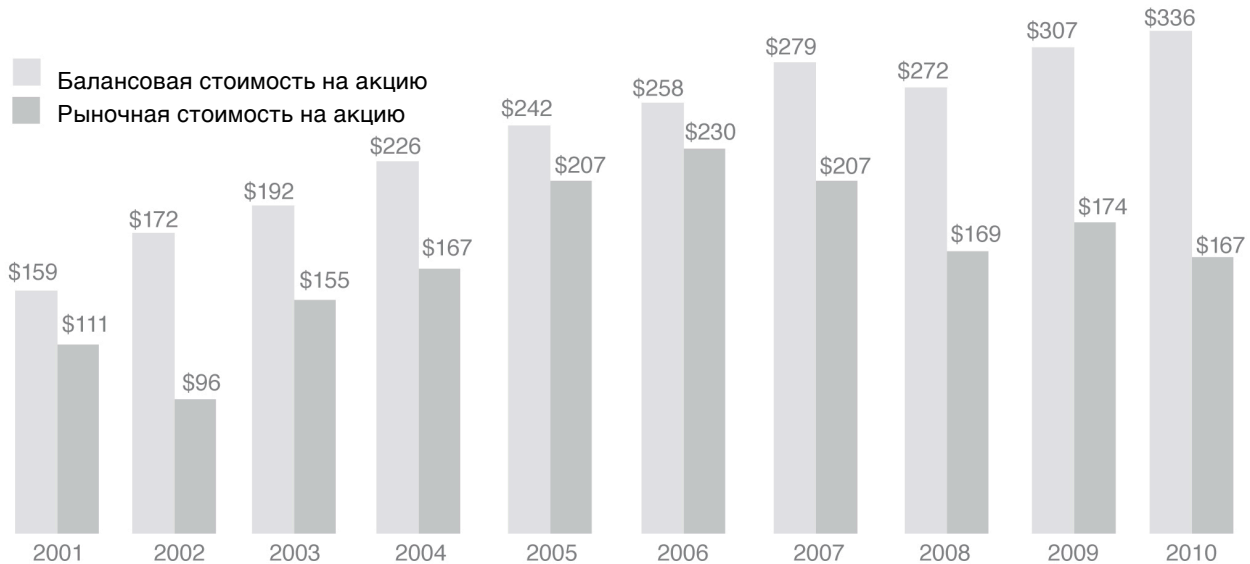
Читатели, изучающие нашу финансовую отчетность особенно подробно, нередко делают остановку при встрече с термином “деривативы”. В свое время, упоминание о деривативах вполне заслуженно вызывало чувство обеспокоенности в связи с их ассоциацией с рискованностью, спекулятивностью и финансовыми потерями. Тем не менее, употребление этого понятия в отношении National Western означает нечто совершенно противоположное предыдущему представлению. Мы приобретаем внебиржевые опционы для поддержки механизма кредитования процентов в наших индексных аннуитетах и продуктах универсального страхования жизни. Опционы выполняют роль хеджирования для полного соответствия прибыли от индекса и основания для возможного начисления этих сумм нашим держателям полисов. Индексные опции покупаются каждую неделю у тщательно выбранной группы партнеров, которые поддерживают высокий кредитный рейтинг и заключают соглашения о кредитном обеспечении для стоимостей опций, превышающих оговоренный лимит.

Не удивительно, что мы никогда не терпели убытки по приобретенным индексным опционам по вине партнеров.

Нацеленность на результат

National Western конкурирует с сотнями компаний страхования жизни и страховых групп, а также все в большей степени с другими финансовыми учреждениями, такими как банки и дилерские фирмы, распространяющими страховые продукты. Факторы, которые влияют на успех на этой конкурентной арене, включают презюмируемую стабильность и финансовую устойчивость страховщика, качество его практики управления рисками с точки зрения андеррайтинга и инвестирования, обладание широким спектром качественных страховых продуктов, сохранение крепких связей с агентами по продаже, эффективное функционирование относительно масштабов и рентабельности.

Мы рады возможности сообщить, что в обстановке высокой конкуренции в течение 2010 года мы достигли 60% увеличения чистой прибыли. Этот год ознаменован достижением многих лучших результатов: превышение \$8 миллиардов в активах, \$19 миллиардов действующего страхования жизни, \$400 миллионов чистых инвестиционных доходов, сбор более \$1.5 миллиарда страховых премий и депозитов и достижение рекордно высокого за весь период уровня балансовой стоимости на акцию.



В течение 2010 года мы выписали около 27400 новых полисов, что представляет собой увеличение показателей на 31% по сравнению с предыдущим годом. Примером развития эффективности деятельности Компании стало то, что мы справились с этим увеличением в бизнесе, в то время как средняя численность наших сотрудников сократилась в 2010 году от 294 человек годом ранее до 289. Простое вычисление показывает, что администрация нарастающего бизнеса с меньшими ресурсами понижает поштучную стоимость и таким образом увеличивает границы рентабельности. Мы ожидаем, что и впредь будем опираться на эту тенденцию улучшения операционных масштабов посредством наших инвестиций в будущие технологии. В нашем прошлогоднем докладе мы обратили особое внимание на проекты в стадии реализации стоимостью от \$20 до \$25 миллионов, которые будут преобразованы в новейшие технологии в сфере автоматизации продаж, выплаты компенсаций и обмена информацией, в системе администрации полисами, документообороте и финансовой отчетности. Существенный прогресс в этом развитии произошел в течение прошлого года, и мы надеемся на существенное подключение этих технологий в наш производственный процесс в конце 2011 года.

Одним из аспектов, выходящих за пределы нашего контроля, является настроение финансовых рынков и особенно оценка National Western участниками рынка. Мы, безусловно, делаем все возможное, чтобы оказать влияние на результат восприятия Компании инвесторами. До финансового кризиса последних нескольких лет, оценка рынком нашей состоятельности двигалась наравне с балансовой стоимостью наших акций. Как мы сообщали в прошлом, наша стратегия направлена на создание внутренней стоимости компании путем реинвестирования в нашу основную деятельность, сохранения прочности нашей балансовой отчетности, основываясь на репутации благоразумности нашей философии и исполнения финансового управления, а также обеспечения последовательного и прибыльного роста. Несмотря на наличие более значительных факторов, влияющих на диспропорцию между рыночной ценой за акцию и нашей внутренней стоимостью, отображаемой в балансовой оценке акции, мы считаем, что текущий период является отклонением от стандартов и может быть скорректирован продолжением проведения правильной политики для создания будущих стоимостей в долгосрочной перспективе, что в конечном счете повышает акционерную стоимость.

Фокус на будущее

В 2011 году, первый слой послевоенного поколения численностью от семидесяти до восьмидесяти миллионов достигнет возраста 65 лет. Особое значение сегодня приобретает подготовка отдельных лиц к собственному пенсионному периоду, где все более важным становится выбор финансовых партнеров, которые являются надежными, заслуживают доверия и выполняют свои обещания. Для нас это является возможностью для выработки будущих стратегий. Сервисное бюро страховой индустрии MIB Group, сопряженное с более чем 90% ежегодно подаваемых заявлений на страхование жизни, опубликовало недавно свой Отчет для партнеров 2010 года, в котором были определены ключевые тенденции отрасли. Важно, что ими было отмечено общее снижение подаваемых заявлений на страхование жизни на 3.6% с 2007 года. Однако MIB Group считает, что подача заявлений в возрастной группе 60 лет и старше за четыре прошедших года увеличилась на 28.7%. Это свидетельствует о том, что представители послевоенного поколения отмечают необходимость защиты доходов и планирования порядка распоряжения наследуемым имуществом посредством правильно разработанных продуктов страхования жизни.

Краткий обзор National Western

Общие данные о Компании	Внутренний рынок	Международная деятельность
Основана в 1956	Лицензии в 49 штатах и других территориях США	Действующие полисы резидентов более чем сорока стран
292 служащих главного офиса	11.000 консультантов/брокеров	3,900 независимых консультантов
\$8.8 миллиардов в активах	131,965 контрактов аннуитета и \$2.3 миллиарда действующего страхования жизни	\$17.4 миллиардов действующего страхования
Рейтинг Standard & Poors® A (Сильный) и положительный прогноз; A.M. Best A (Отличный) и стабильный прогноз	Фиксированные аннуитеты на основе индекса, универсального страхования, традиционного аннуитета, универсального индексного страхования	Страхование Универсальное, Срочное, на дожитие, на основе индекса, традиционный фиксированный аннуитет

В последние несколько лет, акцент в разработке наших продуктов страхования жизни и аннуитета приходился на учет этих изменений в демографии рынка. К примеру, мы стали одной из первых компаний в отрасли, создав в наших продуктах аннуитета Условие при снятии со вклада, предоставляющее повышение накоплений и защиту гарантии доходов, которые не могут прекратиться в течение пенсионного периода. Наш самый новый продукт страхования жизни NWL® Lifetime Returns Solutions выгодно использует накопленные сбережения и ценности лиц послевоенного поколения, обеспечивая перечисление стоимостей аннуитета в фиксировано-индексные продукты универсального страхования жизни посредством механизмов последовательного фондирования. Создавая непосредственную страховую защиту жизни, механизм последовательного фондирования также смягчает налоговое воздействие посредством распределения облагаемого налогом дохода в течение ряда лет. Мы стали свидетелями быстрого и восторженного принятия этого продукта нашими дистрибьюторами и ожидаем, что NWL® Lifetime Returns Solutions будет стимулировать увеличение продаж нашего страхования жизни на внутреннем рынке на годы вперед.

Конечно, наше инвестирование в инициативы развития технологий было предпринято с прицелом на будущее. Уже запущена в эксплуатацию наша платформа электронного заявления NWL Orbits®, предоставляющая Электронное заявление, Электронные формуляры, Электронную подпись и иллюстрации в виде веб-приложений. Эта технология продемонстрировала способность уменьшить время обработки на 5-7 дней по сравнению со старой производственной моделью бумажных формуляров и пересылки по почте. В ближайшее время появится MyNWL.com®, новый сайт с современным видом, архитектурой и возможностями. Мы уверены, что MyNWL.com® станет фаворитом наших дистрибьюторов, владельцев полисов и других заинтересованных лиц благодаря простоте в использовании и обилию информации и возможностей.

Сосредоточить внимание на людях

Мерой успеха любой финансовой компании является ее способность наращивать рентабельность и сконцентрироваться на основополагающих принципах, которые создают желаемые результаты. Это не означает, что "большой" обязательно тождествен лучшему и более эффективному. Однако, мы считаем, что при достаточном количестве и сочетании руководства, таланта, и ответственности предприятие может достичь успеха независимо от его величины.

Мы признаем, что для обеспечения постоянного совершенствования наших продуктов, услуг и операций нам нужны талантливые люди. Считаем, что мы создали эффективную команду, состоящую из дистрибьюторов с предпринимательским духом, сотрудников с твердой трудовой этикой, грамотно внедряющих корпоративную стратегию менеджеров, и Совета Директоров, сочетающего многолетнюю службу с нацеленностью на перспективу и выработку директив в направлении успешного будущего. Мы искренне благодарны за комбинацию и разнообразие качеств лиц, которые решили сделать National Western частью их жизни.

От имени Компании National Western, мы благодарим Вас, наших акционеров, за вашу постоянную поддержку, которая дает нам уверенность в нашем будущем и возможности достижения целей. Несмотря на нашу уверенность, мы не останавливаемся на достигнутом и по-прежнему верны цели построения значительных будущих ценностей, основанных на тех рабочих принципах, которые нам успешно служили в течение более чем пятидесяти лет.

С уважением,
Роберт Л. Муди
Председатель Совета и Главный исполнительный директор

Росс Р. Муди
Президент и Главный операционный директор