

І.М. Нєнно¹,

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статі запропоновано інструмент прогнозування фінансового розвитку страховика на підставі позиціонування страхової компанії за показниками оцінки фінансовим та страховим напрямками бізнесу.

Ключові слова: страховий бізнес, фінансовий бізнес, фінансовий потенціал розвитку, матриця фінансового розвитку.

Фінансовий розвиток страхових компаній, як суб'єктів фінансового ринку, стає передумовою підвищення стійкості фінансової системи держави. Розвиток компанії може відбуватися за рахунок ефективної реалізації страхового та фінансового напрямів бізнесу та залежить від їхнього своєчасного формування та коригування.

Метою публікації є розробка інструменту прогнозування фінансового розвитку страховика. Мета публікації зумовила перелік наступних завдань:

- узагальнити існуючі методичні підходи до діагностики фінансового стану та розвитку страхових компаній;
- запропонувати інструмент позиціонування страховика;
- встановити взаємозв'язок результатів оцінки страхового та фінансового бізнесу із подальшим планом розвитку страховика;
- привести інтерпретацію позицій страховика в матриці фінансового розвитку.

Дослідження методології діагностики стану страховиків українських та іноземних вчених призвело до наступної класифікації існуючих підходів до їхнього оцінювання:

¹ старший викладач кафедри економіки та управління ОНУ ім. І.І. Мечникова

1. Рейтинговий підхід, який реалізується Державною комісією з регулювання ринку фінансових послуг [1], Агентством по запобіганню банкрутств [2], УНДІ «Права та економічних досліджень» у рейтингу Insurance TOP [3], дослідниками побудови ренкінгів та дискантного рейтингування Внуковою Н.М., Романенко Є. [4, 5].

2. Підхід, що базується на виявленні динамічної складової при оцінці розвитку страховика. Він розробляється Базилевичем В.Д., Піратовським Г.В., Куліковим С.В., Грачовим О.В. [6, 7, 8, 9]. Дослідниками, які дотримуються цього напрямку, оцінюються темпи зростання з точки зору порівняння із середніми по ринку в цілому, пропонуються особливі показники.

3. Підхід, заснований на ретроспективному аналізі відносних фінансово-економічних та страхових показників, якого дотримуються Осадець С.С. [10], Нікуліна Н.Н., Березіна С.В. [11], Александрова О.О. [12]. Ці вчені до показників оцінки відносять: фінансову стійкість, рентабельність, прибутковість, показники нормативної та фактичної платоспроможності, рівня платоспроможності і достатності покриття власними коштами, коефіцієнт виплат та ін.

Цікавість кожного з показників та ефективність їх використання залежить від формулювання цілей діагностики стану страховика.

Розглянуті підходи нечітко або неоднозначно зумовлюють, яким чином результати оцінки можуть бути використані в формуванні фінансового забезпечення страхової компанії. Тому вважаю за необхідне для формування фінансового забезпечення встановити більш чіткий взаємозв'язок процесу діагностики і заходів по управлінню фінансовими потоками, тобто запропонувати інструментарій планування майбутнього розвитку страхової компанії.

Пропонується на підставі рекомендацій французьких вчених Фаншона Ж. та Романа І. методом теоретичного узагальнення, систематизації відомих рішень, а також з використанням підходу Стоянової Є.С. [13] у якості передпланової стадії формування фінансового забезпечення позиціонування страхової компанії на матрицю фінансового розвитку. Система координат представляє собою сукупність оцінок розвитку страхового та фінансового бізнесу ($I B$ та $F B$) для

визначення шляху до позиції рівноваги або збалансованості з використанням інтегрального показника розвитку *F D P* (Financial Development Potential) за формулою 1.

$$F D P = F E - M F N = O c a p + I R - (I I + T C), \text{ (формула 1);}$$

F E (Financial Enrichment) – фінансове забезпечення;

M F N (Moment Financial Needs) – поточні фінансові потреби;

O c a p (Own Capital) – власний капітал;

I R (Insurance Reserves) – страхові резерви;

I I (Insurance Indemnities) – страхові виплати;

T C (Total Costs) – загальні витрати.

Визначення показника страхової діяльності пропонується наступним чином:

$$I B = \frac{I P - I I - A C - R E P}{O c a p + I R - I I - T C}, \text{ (формула 2);}$$

де *I P* (Insurance Premiums) – страхові платежі;

A C (Acquisition Costs) – аквизиційні витрати;

R E P (Reinsurance Premiums) – премії з перестраховання.

Результати оцінки страхового бізнесу представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка страхового бізнесу, %

№	Назва компанії	2005р.	2006р.	2007р.
1	Лемма	-0,062	-0,201	-0,188
2	Дженералі Гарант	-0,846	-0,972	-0,576
3	Креміль	0,080	0,037	0,054
4	Міська страхова компанія	0,049	0,073	0,159

Оцінка фінансового бізнесу пропонується за формулою 3.

$$FB = \frac{GF - IR}{Ocap + IR - II - TC}, \quad (\text{формула 3});$$

де GF (Guarantee Fund) – результат зміни обсягу гарантійного фонду;

IR (Insurance Reserves) – результат зміни обсягу страхових резервів.

Результати оцінки фінансового бізнесу представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка фінансового бізнесу, %

№	Назва компанії	2005р.	2006р.	2007р.
1	Лемма	-0,007	0,107	0,142
2	Дженералі Гарант	0,635	0,885	0,656
3	Креміль	0,726	0,895	0,805
4	Міська страхова компанія	0,398	-0,248	-0,387

Сформована матриця допомагає спрогнозувати «критичний шлях» страховика на майбутню перспективу, а визначення показника потенціалу фінансового розвитку дозволяє визначити розмір фінансових ресурсів, які можуть бути інвестовані у розвиток. (див. рис. 1):

	FB<<0	FB=0	FB>>0
IB>>0	1 IBFB=0	4 IBFB>0	6 IBFB>>0
IB=0	7 IBFB<0	2 IBFB=0	5 IBFB>0
IB<<0	9 IBFB<<0	8 IBFB<0	3 IBFB=0

Рис.1. Матриця фінансового розвитку страховика

Підсумкові оцінки страхової та фінансової діяльності $I B$ і $F B$ формуються шляхом співвідношення зміни обсягу показників суто страхової та інвестиційної діяльності із фінансовим потенціалом розвитку $F D P$, що вказує на питому вагу кожного з видів діяльності у якості джерела формування фінансового потенціалу і переважання того або іншого джерела в його структурі.

Можна дати наступну інтерпретацію представлених квадратів:

1. Якщо $I B$ значно менше нуля, таке становище може бути викликане наступним:

- страхові виплати за аналізуючий період перевищують чисті страхові платежі. Тобто страхова компанія має незбалансований страховий портфель, у якому переважають ризики з великим обсягом показника рівня збитковості;

- страхові виплати за аналізуючий період знаходяться на рівноважному рівні у порівнянні зі зборами, разом з тим, у компанії низький рівень власного утримання цеденту, тобто у перестраховування передана значна питома вага від обсягу зборів страхових премій, що свідчить про неможливість страхової компанії виконувати страхові зобов'язання;

- аквизиційні витрати за аналізуючий період різко зросли і, таким чином, покрили результати діяльності: тобто у страхової компанії немає обґрунтування обсягу аквизиційних витрат;

- страхові платежі мають стійку тенденцію до зниження, що свідчить про погіршення страхової діяльності страховика;

- всі чинники діють одночасно, тобто менеджмент компаній не виконує свою функцію з фінансового управління.

2. $I B$ дорівнює 0. Це може характеризуватися наступними обставинами:

- страхові виплати за аналізуючий період не перевищують надходжень страхових платежів, але знаходяться на значному рівні. Така ситуація теж є критичною, тому що свідчить про незбалансованість страхового портфелю;

- страхові виплати за аналізуючий період знаходяться на стабільному рівні, але компанія значну частку отриманих страхових премій передає у

перестраховування, що опосередковано свідчить про зниження фінансової стійкості страховика;

- страхові премії поступово скорочуються, що свідчить про погіршення страхової діяльності;

- аквізиційні витрати за аналізує мий період мають тенденцію до зростання, що призводить до зменшення ефективності страхової діяльності;

- всі чинники діють одночасно, тобто менеджмент компаній не виконує свою функцію з фінансового управління.

3. ІВ значно перевищує 0. Це може бути викликане наступним:

- страхові платежі мають стійку тенденцію до зростання, що свідчить про накопичення певного потенціалу та прагнення компаній до фінансової стійкості та розширення діяльності;

- страхові виплати за аналізує мий період мають тенденцію до зменшення, що свідчить про добре збалансований портфель страхових послуг, адекватні тарифні ставки та ефективну страхову політику;

- частка власного утримання цеденту має позитивну динаміку, що свідчить про фінансову надійність, стійкість компанії, збалансований страховий портфель. Разом з тим, ці свідчить про певну агресивну політику у страховому бізнесі;

- аквізиційні витрати майже не змінюються, що дає можливість накопичення фінансового потенціалу та свідчить про хорошу організацію менеджменту;

- всі чинники діють одночасно, тобто компанія знаходиться на гідному рівні та прагне закріплення, а у майбутньому й розширення страхової діяльності.

4. FВ значно менше 0. Це може бути викликане наступним:

- зміна розміру гарантійного фонду має від'ємне значення. Тобто за аналізує мий період витрати компанії такі, що значно перевищили її доходи. Фінансова діяльність страховика за аналізує мий період була збитковою за рахунок: недоотримання прибутку або отримання збитку від страхової діяльності; недоотримання прибутку або отримання збитку від інвестиційної діяльності; отримання збитку від участі в капіталі; різкого збільшення фінансових витрат.

Таке положення свідчить про неефективний фінансовий менеджмент у страховика, про прорахунки щодо напрямків інвестиційних вкладень у ті чи інші фінансові інструменти, або відсутність інвестиційної складової у системі управління фінансовими ресурсами страховика;

- зміна розміру страхових резервів, що залишаються в управлінні страховика, має від'ємне значення, тобто від сформованих страхових резервів ми відіймаємо резерви, передані у перестраховання. Це означає, що всі сформовані резерви страховик повністю передав у перестраховання, внаслідок чого він не має інвестиційних ресурсів, які б забезпечили йому дохідне покриття, при цьому витрати з ведення справи, точніше їх скорочення, являлися б певним джерелом фінансової стійкості та джерелом формування фінансового потенціалу розвитку.

Інтерпретуємо результати оцінки позицій страхових компаній за напрямками страхової та фінансової діяльності. За результатами розрахунків IBFB страхова компанія «Дженералі Гарант» зайняла квадрат №1, який характеризує положення рівноваги (рис. 2).

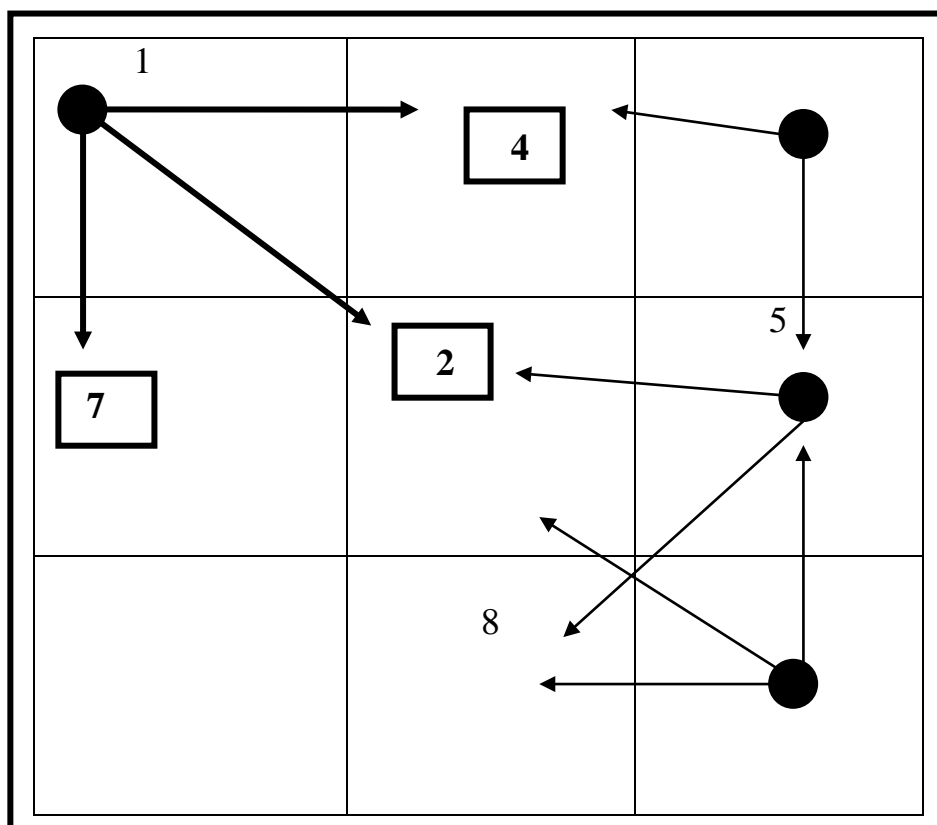


Рис. 2. Інтерпретація позиціонування страхової компанії

СК «Кремінь» займає позицію нестійкої рівноваги у квадраті 3. Це означає, що страхова компанія веде активну страхову діяльність, має значний асортимент в портфелі страхових послуг та значні страхові доходи, що є диверсифікованими завдяки цьому широкому асортименту. Разом з тим, менеджмент страхової компанії зовсім не приділяє уваги управлінню фінансовими ресурсами, тим самим знижуючи конкурентноздатність компанії, та, потенційно, знижуючи її фінансову стійкість та фінансовий потенціал. Страховик розраховує тільки на доходи від страхової діяльності, не використовуючи інвестиційних можливостей. При зростанні обсягів страхового відшкодування (що є сьогодні світовою тенденцією), яка спостерігається й на українському ринку, та незмінності відношення до управління фінансовими ресурсами можливий перехід у квадрат 7.

При впровадженні механізмів управління інвестиційними ресурсами можливий перехід у квадрат 4. У випадку дій чинників зростання збитковості, але й впровадженні механізмів управління інвестиційними ресурсами можливий перехід до квадрату 2.

Знаходження страхової компанії «Кремінь» у квадраті 3 свідчить, що у страховика незбалансований страховий портфель, але збитки компенсуються активною інвестиційною діяльністю, якщо не буде проведено заходів щодо збалансування портфелю, то страхова компанія попадає у квадрат 8, при впровадженні заходів щодо розвитку ми попадаємо у квадрат 2. Перехід у квадрат 5 дуже проблематичний, і можливий при додаткових фінансових вливаннях та одночасних діях щодо збалансування страхового портфелю.

Тобто можна вважати, що квадрати 2 і 3 є тими позиціями, при яких потрібно використання фінансового потенціалу розвитку (див. рис. 2).

Знаходячись у квадраті 5 (ЗАТ «Міська страхова компанія»), страховик має збалансований страховий портфель, але рівень його стійкості на межі. Тому потрібні заходи щодо розширення страхової діяльності (для цього у страхової компанії є фінансовий потенціал розвитку), але тимчасово може бути знижена фінансова складова. У такій ситуації вкрай потрібна ефективна система

фінансового управління розвитком. У протилежному випадку страхова компанія може опинитися у квадраті 8 (див. рис. 2).

У випадку, коли компанія займає квадрат 6 (рис.2), що характерне для страхової компанії «Лемма», це свідчить про інтенсивне використання використання фінансового потенціалу.

Тобто показники страхової та фінансової діяльності знаходяться на вищому рівні. Страховик має значний страховий та фінансовий потенціал та прагне до розширення діяльності, як шляхом створення додаткових філій та підрозділів, впровадження нових продуктів, так і шляхом поглинання інших страховиків.

Якщо компанія приймає рішення про створення додаткових філій, то вона може опинитися у квадраті 5, так як значно збільшується вірогідність розбалансування страхового портфелю, що призведе до погіршення результатів страхової діяльності. При варіанті поглинання або входження як засновник у іншу існуючу страхову компанію, страховик значно зменшить свій інвестиційний дохід за рахунок вилучення значного обсягу фінансових активів з обігу.

Побудова матриці фінансового розвитку (в системі координат: страховий бізнес; фінансовий бізнес) дозволяє провести позиціонування страхової компанії в виді передпланової стадії формування фінансового забезпечення. За допомогою матриці фінансового розвитку виявляється достатність фінансового забезпечення, оцінюється активність фінансового та страхового напрямів діяльності страховика з точки зору інтенсивності використання фінансового потенціалу. Результатом позиціонування в матриці стає коригування напрямів діяльності таким чином, щоб поточний фінансовий потенціал розвитку не накопичувався, а інтенсивно використовувався. Це одночасно й інструмент конкурентного аналізу, який може засвідчити про необхідність пошуку додаткових джерел фінансового забезпечення для запобігання поглинання та втрати ринкової долі страховою компанією.

Література.

1. *Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг: (Стан розвитку страхового ринку України). – Режим доступу:*

<http://dfp.gov.ua/734.html>. – Розпорядження Держфінпослуг від 17.03.2005 № 3755 «Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків».

2. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02. 98 №214/2654.

3. Офіційний веб-сайт Ліги страховиків України. – Режим доступу: <http://www.uainsur.com>.

4. Внукова Н.М., Прудкий А. Оценка эффективности страхового предпринимательства в Украине // Страховые услуги. – 2000. - №7 – 8. – с. 30 – 32.

5. Романенко Є. Дискантне (публічне) рейтингування суб'єктів страхового бізнесу // Персонал. – №3, 2007. – с. 24 – 27.

6. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. – К.: Знання, КОО, 1998.

7. Піратовський Г.Л. Страховий бізнес: управління розвитком: Монографія. – К.: Київ. нац. торг. – екон. ун-т, 2006. – 254с.

8. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Финпресс, 2002. –208с.
Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций. – М.: ФЕНИКС, 2006. – 204с.

9. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций. – М.: ФЕНИКС, 2006. – 204с.

10. Страхування: Підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. Осадець С.С., - К. КНЕУ, 1998.-528с.

11. Никулина Н.Н., Березина С.В. Финансовый менеджмент страховой организации. М.: ЮНИТИ – 2008.- 431с.

12. Александрова М.М. Страхування: навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208с.

13. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Перспектива. – 656с.