

Тобто компанія мала показники страхової та фінансової діяльності на вищому рівні. За показником фінансового потенціалу розвитку та сама страхова компанія "Кредо-Класік" має позитивне значення - 129, 8 тис. грн.. Це свідчить про те, що страховик може розвиватись шляхом створення додаткових філій, впровадження нових продуктів та ін. Страховиком був розширений обсяг страхового поля, що призвело до збільшення страхових зборів у 2006р. На 8,7%, дозволило збільшити розмір страхових відшкодувань в 2,4 рази та збільшити активи на 16,7% [6].

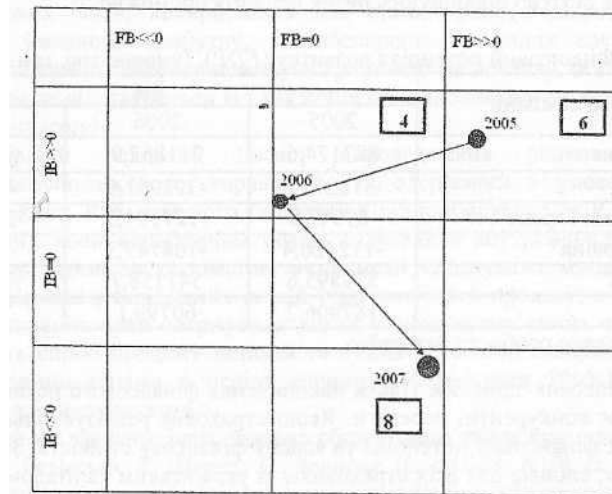


Рис. 3.11 Позичування страхової компанії "Кредо-Класік"

Разом з тим, розмір фінансового потенціалу знизився і склав у 2006р. - 56 562,9, тобто страховик витратив більше, ніж має змогу накопичений фінансовий потенціал. Це проявилось у переході з квадрату 6 до квадрату 4, який характеризується недостатністю фінансових ресурсів для розширення. На цьому папі страховика необхідно було провести заходи щодо накопичення фінансових ресурсів, більш масштабного інвестування. Тем не менш, компанія продовжує використовувати фінансовий потенціал. Його значення у 2007р. досягає 124 207,7. Такі дії за прогнозом повинні призвести до погіршення фінансового стану. Саме цей результат ми отримали у 2007р. Страхова компанія попадає у квадрат 8, тобто їй притаманний передкризовий стан. Порівнюючи отримані висновки з коефіцієнтом фінансової стійкості можна відмітити його зниження з 1,9 у 2005 р. до 0,93 у 2007 р.

Логічним завершенням процесу діагностики фінансового розвитку страхової компанії стає виявлення достатності створеного фінансового потенціалу розвитку для реалізації страхового та фінансового напрямів діяльності, що може м і й здійснено за допомогою інтегрального показника фінансового розвитку *FDP*.

Значення *FDP* стає індикатором для прийняття рішень щодо використання

Ненно І. М.

Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВИКА

Необхідність і доцільність фінансового позиціонування страховика обумовлена процесами зростання та розвитку страхового ринку України, інтеграційними процесами на страховому ринку, експансією іноземного капіталу, світовою фінансовою кризою й іншими чинниками. Таке позиціонування дає змогу застосування методу "матриці фінансової стратегії".

Враховуючи особливості функціонування страхових компаній, пропонуємо результатом фінансово-господарської діяльності страховика вважати суму фінансового і страхового результатів, де фінансовий результат охоплює результат від інвестиційної діяльності та діяльності з управління активами, а страховий результат - це різниця між отриманими страховими платежами, виплатами страхового відшкодування, аквізційними витратами та преміями, що передані у перестраховання за період, який аналізують.

Сформована матриця, допомагає спрогнозувати "критичний шлях" страховика на перспективу, а визначення показника потенціалу фінансового розвитку дає змогу визначити розмір фінансових ресурсів, що можуть бути інвестовані у розвиток.

Так, зокрема, страхова компанія "Кредо-Класік" знаходилась у шостому квадраті (рис. 3.11).

або накопичення фінансового потенціалу. Процес створення фінансового потенціалу розвитку оцінюється за допомогою показника темпу росту і надає більш об'єктивні дані для формування фінансового забезпечення.

Розрахунки інтегрального показника розвитку (вибіркові дані наведені у табл.) свідчать про наступне: страховики зі суто українським капіталом формують фінансове забезпечення, але майже не використовують його на розвиток: страховики зі змішаним капіталом та суто іноземним капіталом активно використовують сформований фінансовий потенціал на розвиток, але виходять за межі сформованого забезпечення та суттєво підвищують ризик неплатоспроможності.

Таблиця

Фінансовий потенціал розвитку (FDP), (умовно тис. грн.)*

№ за/п	Назва компанії	Рік		
		2005	2006	2007
1	“Лесма”	887174,6	711852,9	696321,0
2	“Оранта”	-318272,2	-392962,0	-473800,5
3	“Дженералі Гарант”	-89942,8	-127394,3	-306391,1
4	“Інго Україна”	-112426,4	-168749,3	-98181,4
5	“Кремінь”	579895,6	541158,7	615258,5
6	“ТАС”	187906,2	60799,1	29243,0

* Розраховано особисто авторкою

Якщо страховик здійснює тільки накопичення фінансового потенціалу розвитку, він втрачає конкурентні переваги. Якщо страховик реалізує тільки використання, то знижує фінансовий потенціал та власну фінансову стійкість. За результатами дослідження, спільна для всіх страховиків із українським капіталом тенденція полягає в постійному накопичуванні фінансового потенціалу розвитку замість його зваженого використання, може бути пов'язана й зі залежністю інвестиційного портфеля від депозитних вкладень, і з відсутністю інновацій у страховому бізнесі, й з малою диверсифікованістю страхового портфеля.

Використання матриці фінансової стратегії дозволяє позиціонувати фінансовий стан страховика та визначати напрямки розвитку, спрогнозувати фінансові результати. Порівняння фінансового потенціалу розвитку страховика та показника оцінки страхової та фінансової діяльності на основі матричних розрахунків надає можливість визначити проблеми та перспективи розвитку.