

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

Функционирующий страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую в себя различные структурные звенья. Первичное звено страхового рынка - страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда, формируются одни и появляются другие экономические отношения, переплетаются личные, групповые, коллективные интересы.

Методика исследования

Анализ страхового рынка включает в себя анализ общей ситуации на рынке, основных тенденций (в разрезе добровольных и обязательных видов страхования) и проблемы рынка, перспективы его развития изучаются с учетом влияния внешних и внутренних факторов (рис.).

В новом Государственном реестре субъектов страхового дела РФ, составленном на 1 ноября 2006 г., числятся 923 страховые компании. В Алтайском крае свою деятельность осуществляют 102 страховые компании, в их число входят 9 самостоятельных страховых

компаний, остальные - инорегиональные компании и их филиалы.

На динамику развития российского страхового рынка в 2006 г. повлияли следующие наиболее общие тенденции:

- от квартала к кварталу страховой рынок наращивает темпы прироста сбора премии: с 4,5 в 1-м квартале до 15,2%. Ускорение темпов роста страхового рынка, прежде всего, обусловлено показателями сегмента обязательного страхования (в первую очередь, обязательного медицинского страхования — ОМС);
- ОМС становится абсолютным лидером по темпам роста премии (44% по сравнению с итогами за 9 мес. 2005 г.);
- впервые с 1-го полугодия 2005 г. добровольное страхование показало хоть и невысокую, но положительную динамику страховых премий (3,2% прироста). Несмотря на отрицательную динамику премии по страхованию жизни (-70%), положительная динамика премий в целом по добровольному страхованию была достигнута за счет увеличения темпов роста имущественного страхования (17,2% прироста);

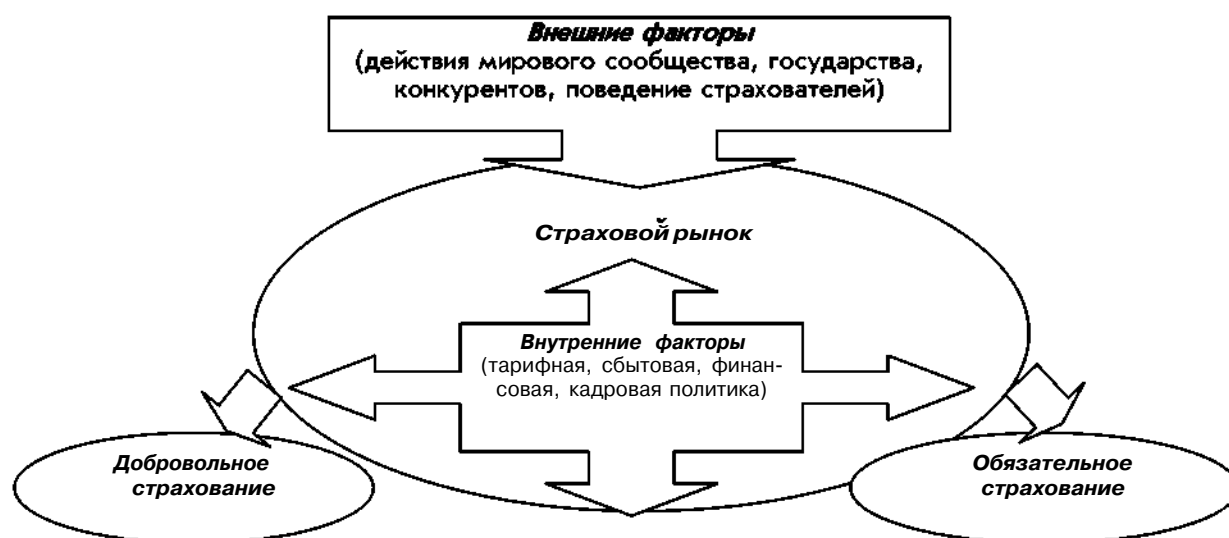


Рис. Методика анализа страхового рынка

• по страхованию ответственности наблюдается стагнация рынка (0,4% прироста), которая вызвана отсутствием стимулирующих факторов для развития большинства видов добровольного страхования ответственности [1].

Таким образом, проведенный анализ страхового рынка показал, что страховой рынок России наращивает темпы роста за счет увеличения доли обязательных видов страхования, в Алтайском крае наблюдается за последние три года обратная тенденция: имеет место превышение доли добровольных видов страхования (74%) над обязательными (26%). По структуре премий и взносов среди добровольных видов страхования тенденция по краю схожа с общероссийской - страхование имущества на 1-м месте (74% премий, 60% выплат). По структуре премий и взносов среди обязательных видов страхования в Алтайском крае на 1-е место выходит ОСАГО, когда в стране лидирующие позиции у ОМС [1].

Проблемы алтайского страхового рынка проецируются на российский рынок, но имеют некоторые особенности. Так, если новые требования к уставному капиталу и перспектива вступления России в ВТО не создают угрозы для местного рынка, то тенденции слияний и поглощений в сфере страхового бизнеса, борьба Страховнадзора со схемным страхованием, недостаток квалифицированных специалистов находят свое прямое отражение. Но проблемы страхового рынка, о которых говорилось выше, есть усредненная, наиболее общая характеристика, основанная на анализе больших массивов данных. Для разрешения проблем страхового рынка в целом требуются усилия всех его участников и большое количество времени.

Проблемы общероссийского страхового рынка - это проекция проблем, возникающих на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, с которыми руководство сталкивается ежедневно и решение их не требует отлагательств, если целью деятельности является максимизация прибыли. Эти успехи в значительной степени зависят от способности страховой компании конкурировать, что включает в себя не только способность адекватно и быстро реагировать на изменения и решать проблемы, но умение правильно определить и сформулиро-

вать саму проблему. С этой целью мы предлагаем воспользоваться комплексом методов экономического анализа для выявления проблем и поиска их решений в рамках стратегии фирмы.

Объект исследования

Апробацию способа проводили на основе данных бухгалтерской и статистической отчетности, предоставленной страховой компанией «ВИТА МТ» (г. Барнаул), данных статистических сборников Сибирского отделения Всероссийского союза страховщиков.

Результаты исследования

Для выявления проблем компании, спровоцированных внутренними факторами, мы объединили схемы анализа деятельности страховой организации, предложенные С.В. Куликовым и К.В. Щиборщ. Для этого проводим анализ финансового состояния, особо уделяя внимание обоснованности тарифов, перестрахованию, страховым резервам, достаточности собственных средств, а затем полученные выводы делим на две группы - «сильные» и «слабые» стороны — и в дальнейшем используем как основу для SWOT-анализа и построения стратегии развития.

При определении влияния внешних факторов на деятельность компании, возможностей и угроз проводим анализ конкурентной среды (в данном случае регионального страхового рынка). Расчеты показывают, что наибольшую долю по размеру собранной страховой премии по операциям добровольного медицинского страхования в 2006 г. на территории Алтайского края среди компаний-участниц Всероссийского страхового союза лидирует страховая компания «ВИТА МТ» с долей собранных страховых премий, равной 64,2%. Второе место занимает страховая компания ОСАО «Ингосстрах» с долей рынка 21,1%, на третьем - ООО «Росгосстрах-Сибирь» с долей рынка 9,8%. Это свидетельствует о том, что «ВИТА МТ» может привлекать более половины страховых премий регионального рынка добровольного медицинского страхования даже при отсутствии маркетинговой службы, опираясь лишь на деловые связи руководства и собственный имидж.

SWOT-анализ как конечный результат анализа деятельности СК «ВИТА МТ»

Перечень «сильных» и «слабых» сторон с учетом возможностей и угроз	Выводы на текущую и долгосрочную перспективы
1. Сбытовая политика	
<p>«Слабые» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Снижение эффективности основной деятельности. Коэффициент убыточности свидетельствует о снижении доли рискованного страхования (продажа монополисов). Снижение величины собранных страховых премий впервые за 5 лет. <p>«Сильные» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Лидер по размеру собранной страховой премии по операциям добровольного медицинского страхования на территории Алтайского края. Наличие потенциального дополнительного рынков сбыта, которые могут быть задействованы при развитии сети представительств и увеличении численности страховых агентов. Лицензия позволяет компании ввести новую услугу - страхование сельскохозяйственных рисков 	<p>Текущая перспектива Увеличение объемов страховых сборов преимущественно за счет развития сети представительств или развития страхования имущества (экстенсивный тип роста). Разработка стратегии имиджевой рекламы, нацеленной на узнаваемость компании и повышение доверия к ней.</p> <p>Долгосрочная перспектива Создание эффективной сбытовой инфраструктуры по страхованию сельскохозяйственных рисков и, на этой основе начало сбытовой экспансии по данному направлению</p>
2. Инвестиционная политика	
<p>«Слабые» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Несбалансированная структурная инвестиционная политика по различным группам вложений, различающихся по степени доходности, риска и ликвидности. <p>«Сильные» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Рост чистой прибыли и маржинального дохода за счет роста доходов по инвестициям. Рост прибыли от инвестиционной деятельности. Имеющиеся возможности увеличения объемов финансовых вложений за счет свободных оборотных средств компании 	<p>Текущая перспектива Переход к более взвешенной и продуманной политике в части венчурных (высокорисковых и высокодоходных) инвестиций.</p> <p>Долгосрочная перспектива Обеспечение дальнейшего роста финансовых вложений за счет расширения операций по добровольному медицинскому страхованию и введения новых видов страхования.</p>
3. Управление затратами	
<p>«Слабые» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Рост прямых расходов по ведению страховых операций и управленческих расходов. Снижение эффективности расходов по операциям страхования стало последствием увеличения прямых расходов по ведению операций. Рост величины и доли комиссии перестраховщиков в текущих затратах по страхованию. <p>«Сильные» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Сохранение прежней доли текущих затрат в общей структуре брутто-объема страховых премий 	<p>Текущая перспектива Проведение ревизии контролируемых статей расходов и, на этой основе, выявление и сокращение неоправданных статей расходов. Пересмотр условий договоров, заключенных с перестраховщиками, с целью минимизации комиссии.</p> <p>Долгосрочная перспектива Задействование резервов сокращения перестраховочной комиссии за счет повышения степени собственного риска по операциям страхования</p>
4. Финансовая политика	
<p>«Слабые» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Снижение величины операционных доходов. Избыточная величина свободных оборотных средств. <p>«Сильные» стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> Рост уровня платежеспособности. Рост ликвидных и быстрореализуемых активов. Снижение доли средне- и долгосрочных пассивов. Контроль над состоянием дебиторской и кредиторской задолженности. Достаточный уровень оборотных средств для погашения своих краткосрочных обязательств 	<p>Текущая перспектива Свободные оборотные активы использовать для увеличения финансовых вложений.</p> <p>Долгосрочная перспектива Опережающий (по сравнению с динамикой собственных средств) рост величины страховых резервов в совокупных пассивах за счет сбытовой экспансии (увеличение объема страховых сборов) по добровольному медицинскому страхованию и страхованию сельскохозяйственных рисков</p>

Одним из показателей, характеризующим уровень риска страховых операций, является коэффициент убыточно-

сти (страховые премии/страховые выплаты), который для операций СК «ВИТА МТ» составил 79,1% (при норме 30-

40%). Эти данные свидетельствуют о нерисковом характере страхования и квалифицируются как схемное (неклассическое) страхование. Особенностью добровольного медицинского страхования в Алтайском крае является то, что оно «носит монополисный характер, т.е. договор страхования заключается в момент наступления страхового случая — болезни» [4]. Предоставление услуг только по добровольному медицинскому страхованию является неперспективным, так как Страховая надзор стремится искоренить неклассические виды страхования. Таким образом, руководству СК «ВИТА МТ» следует позаботиться о расширении ассортимента страховых продуктов.

Объединив полученные выводы по анализу финансового состояния и анализу конкурентной среды в таблице по направлениям политики формируется стратегия компании.

Выводы

С учетом предложенной оперативная политика компании должна быть ориентирована на использование текущих резервов улучшения в части сокращения затрат (комиссии перестраховщиков, страховых выплат, инвестиционных и управленческих расходов), обусловленных главным образом совершенствованием системы оперативного планирования в компании. Обеспечение роста чистого дохода компании может проходить за счет развития одного из направлений страхования. Необходимо уделить внимание разработке стратегии имиджевой рекламы, нацеленной на узнаваемость компании и повышение доверия к ней.

Стратегия развития на средне- и долгосрочную перспективу ориентирована на развитие двух приоритетных направлений страхования: добровольного медицинского страхования и страхования сельскохозяйственных рисков как одного из перспективных направлений страхования в Алтайском крае, постепенное увеличение доли инвестиционного дохода в конечных финансовых результатах компании за счет роста источников финансовых инвестиций.

Почему рекомендуется компании «ВИТА МТ» сделать страхование сельскохозяйственных рисков одним из приоритетных? Вот основные причины:

1. Спрос на данный вид услуг в Алтайском крае растет на протяжении последних пяти лет, о чем свидетельствует 1-е место по итогам 2006 г. в рейтинге компаний по размеру собранных страховых премий в регионе, занимаемое алтайским филиалом СК «Агрострахование-Сибирь».

2. В лицензии СК «ВИТА МТ» разрешено оказание данной услуги, т.е. дополнительные затраты будут связаны только с привлечением специалиста по страхованию сельскохозяйственных рисков. 3. Развитая агентская и филиальная сети СК «ВИТА МТ» охватывают 46 городов и районов Алтайского края, что позволит максимально приблизить новый страховой продукт к страхователям и тем самым расширить круг потенциальных страхователей.

Таким образом, разработанная стратегия решает основные проблемы компании, отвечает требованиям экономичности и эффективности.

Библиографический список

1. Страховой рынок: сборник аналитических материалов за 2006 год // Представительство ВСС в СФО г. Новосибирск. Новосибирск, 2007. 55 с.
2. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций: учебное пособие / С.В. Куликов. Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2006. 224 с.
3. Щиборщ К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России: учебное пособие / К.В. Щиборщ. М.: Феникс, 2005. 504 с.
4. Об итогах работы органов и учреждений здравоохранения в 2005 году и основных направлениях совместной деятельности отраслей социальной сферы по совершенствованию медицинской помощи и охране здоровья населения края в 2006 г. // Доклад. <http://www.altairegion.ru>.

