

Направления совершенствования финансового механизма страхового менеджмента рисков в аграрной сфере

Тарельник Наталия Вячеславовна, ст. преподаватель кафедры финансов
Сумский национальный аграрный университет (Украина)

Эффективное развитие страховой деятельности при страховании рисков в аграрной сфере нуждается в совершенствовании системы страхового менеджмента, главными задачами которого являются:

- разработка системы управления риском в страховой компании на базе стандарта ISO 31000;
- выбор оптимальных антикризисных стратегий;
- обеспечение платежеспособности страховой компании;
- создание в страховой компании специального аграрного подразделения;
- постоянный контроль и учет технологических нововведений менеджером аграрного подразделения;
- подбор персонала в аграрное подразделение;
- распределение обязанностей среди работников аграрного подразделения;
- работа с корпоративными клиентами;
- использование зарубежного опыта при разработке новых страховых продуктов;
- создание стратегии конкурентоспособности страховой компании;
- создание маркетинговой поддержки;
- урегулирование убытков;
- управление продажами;
- совершенствование информационного обеспечения путем внедрения экспрес-анализа расчета страхового возмещения при страховании аграрных рисков;
- внедрение методики расчета финансовых показателей страховой компании;
- повышение конкурентоспособности страховщика.

Важной составляющей системы страхового менеджмента рисков в аграрной сфере является его финансовый механизм, блок-схема которого представлена на рис. 1. Финансовый механизм страхового менеджмента рисков в аграрной сфере – это совокупность элементов, форм, методов и инструментов формирования и использования финансовых ресурсов страховой компании, страхующей риски в аграрной сфере.

С целью повышения эффективности работы страховщика необходимо внедрить в его деятельность разработанную нами систему управления рисками [1, с 374-377], базирующуюся на международном стандарте ISO 31000 и предусматривающую:

- увеличение достоверности достижения цели;
- поощрение активного управления;
- информирование о необходимости выявления и устранения рисков в пределах всей организации;
- улучшение выявления возможностей и угроз;
- совершенствование финансовой отчетности;
- повышение эффективности управления;
- повышение уровня доверия заинтересованных сторон;
- создание прочного основания для принятия решений планирования;
- улучшение финансового контроля;
- эффективное распределение и использование ресурсов для устранения риска;
- повышение оперативной эффективности деятельности;
- своевременное предупреждение потерь;
- минимизация потерь;
- улучшение корпоративной учебы;
- повышение корпоративной стойкости.

Данная система управления нуждается в значительных усилиях со стороны руководства и персонала страховой компании, выделения достаточных ресурсов, для ее внедрения [2, с.397-402]. Важной составляющей управления рисками является применение оптимальных антикризисных стратегий.

На *первом этапе управления* необходимо получить лидерство на страховом рынке путем снижения страховых тарифов, дифференцировать виды страхования и сконцентрировать усилие на аграрном секторе страхового рынка. Необходимо увеличить объем поступлений страховых взносов и изменить структуру страхового портфеля в сторону увеличения доли видов страхования, обеспечивающих возможность создания долговременных и стабильных резервов.

На *втором этапе управления* необходимо совершенствовать управление страховыми рисками, осуществлять предъявление регрессных требований о возмещении ущерба лицу, виновному в страховом случае, находить пути экономии затрат на ведение дела.

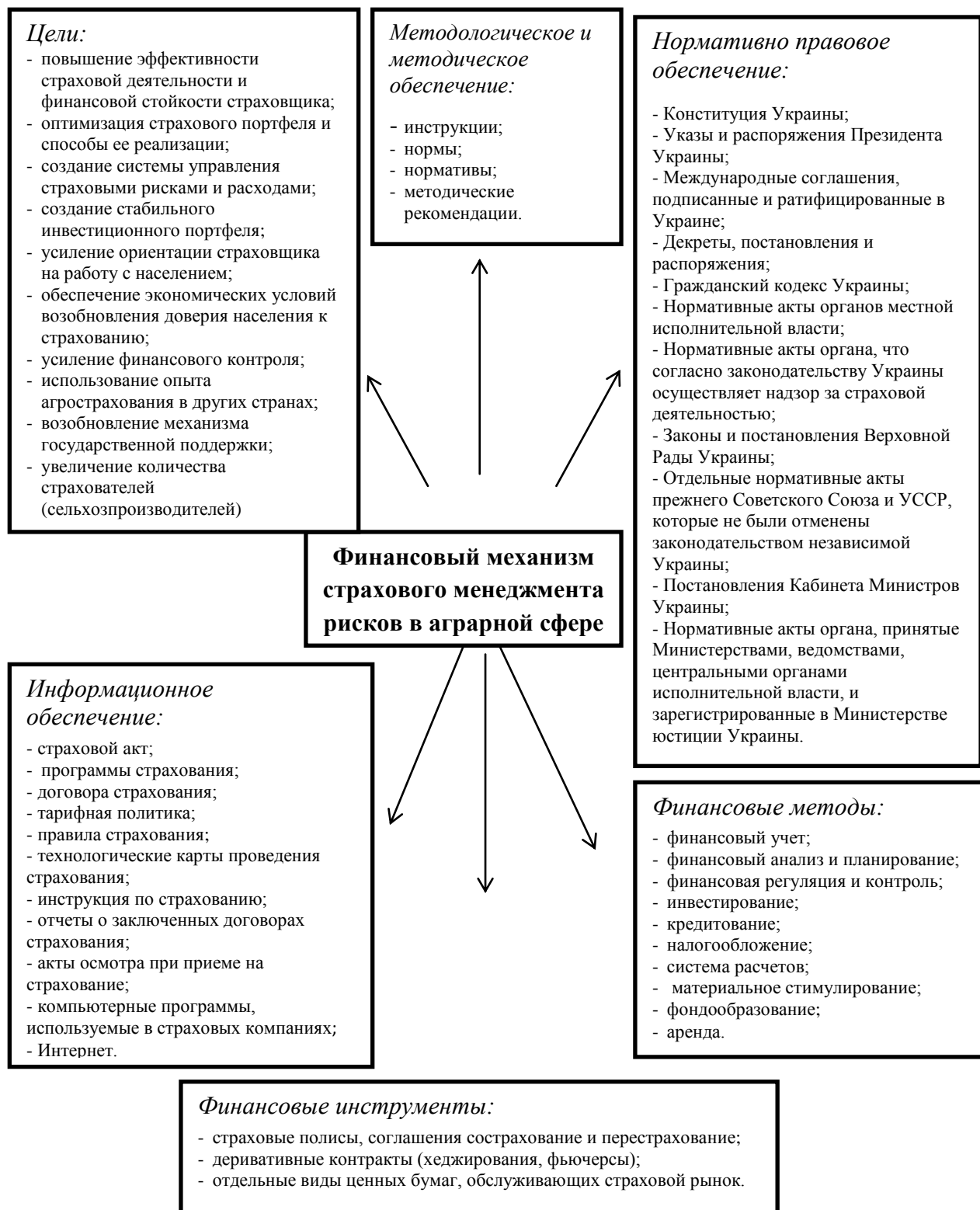


Рис. 1 Блок-схема финансового механизма страхового менеджмента рисков в аграрной сфере

Примечание. Составлено на основе изученных источников.

На *третьем этапе управления* осуществляется формирование размеров страховых резервов и распределяется их начисление по каждому страховому договору. Целесообразно снизить общие расходы за счет оптимизации размеров резервирования.

На *четвертом этапе управления* проводится инвестирование страховых резервов и собственных средств в инвестиционные инструменты с максимальными значениями ликвидности и доходности.

Отмеченные стратегии сводятся к трем комплексным:

1) расширение присутствия компании на страховом рынке и увеличение страхового портфеля в сочетании с изменением его структуры от краткосрочных к долгосрочным договорам личного страхования с увеличением доли имущественного страхования и страхования ответственности;

2) сокращение всех видов расходов с помощью методов управления страховыми рисками, урегулирование убытков и экономия расходов на ведение дела;

3) оптимизация структуры инвестиционного портфеля преимущественно за счет инвестирования резервов в высоколиквидные и прибыльные финансовые инструменты.

Применение этих стратегий является процессом оптимизации технологических приемов страхования.

Обеспечение платежеспособности страховой компании – важная составляющая выполнения обязательств перед страхователями. Основная проблема возникает в связи с недостаточностью или полным отсутствием лимита собственного обеспечения. В этих случаях рекомендуется перестрахование большинства рисков, однако эффективнее может быть отказ от больших рисков и переориентация на малые однородные риски, то есть на работу с мелкими страхователями. Увеличение в страховом портфеле доли мелких однородных рисков позволит сохранить резервы в распоряжении страховщика с целью их последующего инвестирования.

Для обеспечения платежеспособности страховщика необходимо оптимизировать нормируемые размеры технических резервов. Величину резерва незаработанной премии необходимо определять на основе актуарных расчетов, исходя из принципа сохранения платежеспособности и равновесия, то есть обеспечение самокупаемости каждого вида страхования и своевременно корректировать в зависимости от фактического уровня выплат. При этом необходимо или учитывать возможность катастрофических явлений в ходе актуарных расчетов, или перестраховывать все однородные риски за договорами квотного перестрахования. Поскольку квотное перестрахование приводит к существенному снижению инвестиционных возможностей страховщика за счет уменьшения страховых резервов, целесообразно перестраховывать превышение

убыточности, хотя это и требует точных прогнозов последствий катастрофических явлений.

Практический эффект от своевременной регуляции нормируемого размера резерва незаработанной премии с учетом реально сформированного уровня выплат может оказаться достаточно существенным.

Раздельное начисление технических резервов по каждому страховому договору с учетом его фактической длительности в течение отчетного периода требует применения совершенных систем автоматизированного учета. По предварительным оценкам, автоматизирован учет за счет большей точности расчета резерва незаработанной премии, предусматривающий его округление в большую сторону, эквивалентное уменьшению его нормируемой величины на два-три процента при сохранении финансовой стойкости компании.

Для осуществления экономии расходов на ведение дела необходимо сокращение численности обслуживающего персонала в сочетании с автоматизацией учетно-контрольных и бухгалтерских операций. При современных диспропорциях в стоимости рабочей силы и технических средств, затраты на техническое превращение не дают быструю окупаемость даже при высвобождении (сокращении) лишних работников.

Вместе с тем, отказ или промедление с технической модернизацией радикально ограничивает возможности развития страховой компании и уменьшает ее конкурентные возможности. При этом сокращение численности и техническое превращение должно сопровождаться интенсификацией расширения страховой деятельности с целью сокращения удельного веса постоянных составных расходов на ведение дела.

В соответствии с матрицей Портера необходимо принять следующие стратегии: лидерства в снижении расходов, дифференциации услуг и фокусировки. Реализация стратегии лидерства в снижении расходов относительно видов страхования позволяет сохранить позиции на традиционных сегментах страхового рынка в условиях острой конкурентной борьбы.

Однако более перспективной для увеличения объема страховых услуг может быть стратегия дифференциации. Наиболее привлекательные для реализации этой стратегии обязательные виды страхования, но проблематичным есть поиск незанятой другими страховщиками «ниши» на страховом рынке. Результаты этих усилий способствуют накоплению страховых резервов и увеличению инвестиционной прибыли.

Для повышения эффективности деятельности страховых организаций нужны не только новые методы и инструменты управления рисками, но и совершенствования финансово-экономического механизма, для повышения рентабельности, оптимизации

финансовых потоков, роста стоимости компании, прозрачности, поддержки высокого рейтинга, прибыльности и финансовой устойчивости.

Для развития страхования рисков в аграрной сфере в страховой компании необходимо создать аграрное подразделение, руководитель которого должен обеспечить полноценно функционирующую систему страхования на всех ее этапах, начиная с организации системы продаж до внедрения итогового механизма регуляции претензий.

Проведение последовательной кадровой политики, повышение стандартов корпоративной культуры, уровня профессиональных и социальных компетенций персонала, являющихся основными принципами развития и закрепления успеха компании как лидера страхового рынка. Кадровая политика должна последовательно вестись с полной социальной защитой работников согласно законодательству Украины. Значительное внимание должно уделяться формированию кадрового резерва, награждению лучших работников, развитию молодых перспективных специалистов; необходимо постоянно проводить мероприятия с новыми работниками для социально-психологической, организационной и профессиональной адаптации. Благодаря учебе, повышению квалификации персонала, совершенствованию общих и специфических знаний работников формируется высокопрофессиональный коллектив, обеспечивающий успех компании как лидера страхового рынка. Для повышения уровня корпоративной культуры и адаптации новых работников к бизнес-процессам компании необходимо выполнять программу адаптации новых работников путем проведения ежемесячных адаптационных семинаров, дающих представление и знания об истории компании, ее традициях, культуре, стандартах внешнего вида работников и т.д.

С целью оптимизации бизнес-процессов в работе с персоналом и стандартизации требований к документированию бизнес-процессов и документов их регламентирующих, необходимо совершенствовать внутренние нормативные документы компании, регулирующие процесс адаптации, подбора и размещения, учебы и аттестации персонала. Страхование сельскохозяйственных рисков требует наличия в компании специалистов, владеющих знаниями агрономии, животноводства, ветеринарии одновременно со знаниями страхования. Данные специалисты должны иметь опыт и тандемные знания.

Количество работников сельскохозяйственного подраздела страховой компании и их специализация зависят от стратегии компании и заданий подразделения. Если компания имеет сформированную сеть региональных представительств, которым делегируется задание продажи аграрных полисов и урегулирования убытков, то центральному аграрному департаменту достаточно иметь руководителя и нескольких специалистов по агрономии и ветеринарии. Если сеть компании еще не сформированная, а

в сельскохозяйственном подразделении ставится задание наращивать поступление страховых платежей и, соответственно, обслуживать весь портфель, то необходимо увеличивать численность аграрного департамента в центральном офисе и обеспечивать его транспортными средствами.

Как правило, андеррайтинг (предпродажная оценка риска) и урегулирования убытков в страховых компаниях разделены. Это значит, что сотрудники аграрного подразделения ответственны лишь за андеррайтинг и учебу агентов региональных представительств. В это же время, подразделение урегулирования убытков сталкивается с необходимостью привлечения собственного специалиста по сельскохозяйственным вопросам для обработки документации по оценке и урегулированию убытков или непосредственной оценки убытков на полях. Несмотря на такое деление, специалисты обоих подразделов должны сотрудничать в части утверждения условий страхования и представления информации для тренингов [3, с.1-5].

В связи с этим в задачи сельскохозяйственного подразделения входят функции организации и администрирования работы пула. Как правило, пул формирует единые условия страхования для всех участников, что проводится путем встреч и дискуссий сельскохозяйственных специалистов.

Эффективность профессиональной адаптации и успеваемость деятельности страховых агентов определяется структурой мотивационного комплекса, соотношением стойких личностных характеристик и вариативностью поведенческих стратегий, при этом имеет значение как интегрированность внутренних связей, так и структура межуровневых связей [4, с.1-5].

Региональные представители (агенты) не специализируются только на продаже договоров аграрного страхования. Они получают информацию обо всех видах страхования, осуществляемых компанией, и дальше в своей деятельности могут отдавать предпочтение другому виду страхования. Страхование сельскохозяйственных рисков является одним из наиболее сложных видов страхования. Поэтому большинство агентов, недостаточно владеющих данной спецификой, будут избегать ее в своей практической деятельности. Руководству компании необходимо поддерживать инициативу департамента сельскохозяйственного страхования осуществлять тесные контакты с агентами-продавцами и проводить интенсивные тренинги для них.

Особенное внимание компания должна уделять долгосрочным партнерским отношениям со своими клиентами и предоставлению необходимой защиты производственных активов клиентов. Также целесообразно увеличивать объем страховых возмещений как в абсолютном, так и в относительном измерении, которое в значительной

мере объясняется стремлением компании добросовестно выполнять свои обязательства перед клиентами. Работу с корпоративными клиентами необходимо направлять на активизацию продаж, персональную работу с клиентами и обеспечение комплексной защиты.

Использование зарубежного опыта при разработке новых страховых продуктов – важная составляющая развития системы страхового менеджмента рисков в аграрной сфере. Украинским страховщикам необходимо разрабатывать новые страховые продукты с учетом страховой практики Канады, потому что в Канаде почти такие же климатические условия, как в Украине, выращиваются подобные культуры – пшеницу, подсолнечник, рожь, рапс, ячмень, кукурузу. Разработанные страховые продукты будут уникальными и смогут поддержать систему страхования рисков в аграрной сфере, повысить эффективность работы страховой компании.

В качестве элементов повышения конкурентоспособности, устойчивости и надежности украинской страховой системы, необходимы не только законодательно закрепленные гарантии обеспечения финансовой устойчивости страховщиков, требования в части нормативного соотношения собственных средств страховщика и принятых обязательств, а также ограничения и дополнительные требования к деятельности страховых организаций, созданных при участии иностранных инвесторов, развития новых институтов: эффективного рискованного менеджмента; ответственного страхового актуария; саморегулирование в деятельности субъектов страхового дела; единого наблюдательного органа за деятельностью всех финансовых институтов Украины.

Основными направлениями маркетинговой деятельности страховой компании является создание страхового продукта, продажа, андеррайтинг и обслуживание клиентов. Весь страховой бизнес-процесс начинается с изучения потребностей потребителей и заканчивается обслуживанием клиента страховой компании.

В страховой социально ориентированной компании возрастает роль и значение маркетинга в связи с необходимостью более полного изучения потребностей клиентов, созданием маркетинговых подразделов на основе внедрения инновационных систем продаж на базе современных средств коммуникаций и маркетинговых информационных систем .

Среди современных тенденций страхового маркетинга можно отметить стремление максимально упростить страховой продукт, предоставление дополнительных услуг, улучшения сервиса, активную сегментацию рынка и использование стратегий дифференцированного и концентрированного маркетинга.

С целью приближения страховых продуктов к потребностям страхователей компания должна постоянно модифицировать свои программы, варьируя тарифные ставки, предлагать клиентам дополнительные услуги.

Улучшение клиентского сервиса, а особенно обслуживание при урегулировании убытков – одно из стратегических направлений развития страховой компании. Необходимо внедрить единственные стандарты работы с обращениями клиентов, процедуры систематического мониторинга и обобщения обращений клиентов, относительно качества услуг, предоставляемых при урегулировании страховых случаев. Обеспечить жесткий контроль за своевременным рассмотрением обращений клиентов, для совершенствования качества обслуживания клиентов необходимо организовать обратную связь с ними на корпоративном сайте.

Процесс управления продажами предусматривает соблюдение четкой вертикали продаж, распределения функций продажи и обслуживания, внедрения сурового контроля, на всех уровнях деятельности компании для сохранения ключевых позиций лидера на страховом рынке. Диверсификация рисков, поддержания баланса страхового портфеля, направленность компании на комплексное страхование и долговременное сотрудничество с клиентами и партнерами позволяют прогнозировать систему продажи, повышают гибкость в приспособлении к реалиям рынка в условиях ограниченных ресурсов периода экономического спада.

Страхование – один из наиболее информационно насыщенных и информационно зависимых видов бизнеса, нуждающийся в способности компании с необходимой точностью и достоверностью оперативно получать, накапливать и анализировать большие объемы информации. Поэтому внедрение полноценной обработки данных является для страховщиков одним из важнейших элементов рыночного успеха и условием динамического развития. В настоящее время развитие страхового бизнеса требует проведения маркетинговых исследований, финансового и бухгалтерского анализа страховой деятельности, а потому страховые компании не могут обходиться без использования информационно-компьютерных систем разного назначения и уровня сложности [5, с. 158]. Однако несовместимость украинских стандартов бухгалтерского и страхового учета с принятыми в мировой практике делает практически невозможным эффективное использование зарубежных пакетов программ в украинских страховых компаниях.

Автоматизация маркетинговых исследований финансового и бухгалтерского учета в страховых компаниях сложная и дорогая, но необходима, потому что при правильной постановке целей, тщательном планировании действий и непрерывном контроле

результатов со стороны руководства компании способная давать существенные преимущества на рынке.

Качественная система финансового учета необходима для финансового анализа и финансового управления страховой компанией. Квалифицированное финансовое управление, прогнозирование состояния страхового рынка является одним из важнейших условий конкурентоспособности страховой компании.

Проблема финансовой устойчивости страховой компании, определение неблагоприятной ситуации особенно актуальны на ранних этапах ее развития. Автоматизация технологической оценки финансово-экономической деятельности страховой компании, ее положение на рынке страховых услуг, рейтинг действующих в регионе страховых компаний позволяет всесторонне оценить финансово-экономическое состояние страховой компании и ее платежеспособность, правильно выбрать страхового партнера, избежать убытки. С этой целью нами разработан алгоритм методики расчета финансовых показателей страховой компании, позволяющий быстро определять показатели финансовой устойчивости и их рейтинговую оценку с помощью компьютерного программного обеспечения. Применение данных научно-методических разработок позволит страховым компаниям повысить эффективность их работы и конкурентоспособность на страховом рынке.

Литература:

1.Тарельник Н.В. Розробка системи ризик-менеджменту при страхуванні ризиків в аграрній сфері / Н.В.Тарельник // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 2011. – №1. – С. 374-377 (0,26 д.а.).

2. Тарельник Н.В. Система показників ризик-менеджменту при страхуванні ризиків в аграрній сфері / Н.В.Тарельник // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 2011. – №2. – С. 397-402 (0,30 д.а.).

3. Исакова Т.М. Управление финансовыми потоками страховой компании: автореф. дис. на получ. науч. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Т.М. Исакова. – Москва, 2009. – 25 с. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-finansovymi-potokami-strakhovoi-kompanii>

4. Брызгалина С.В. Механизм управления экономической эффективностью сельского хозяйства региона: на материалах скотоводства Забайкальского края: дис. на получ. науч. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т.ч.: теория управления

экономическими системами; макроэкономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономиканародонаселения и демография; экономика природопользования; землеустройство и др.)» / С.В. Брызгалина.

5. Тарельник Н.В. Інформаційне забезпечення страхового менеджменту ризиків в аграрній сфері / Н.В.Тарельник // Економіка АПК. – 2011. – №12. – С. 156-161 (0,31 д.а.).