

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Факультет фінансів
Кафедра фінансів суб'єктів господарювання та страхування

КУЗЬМІНА Юлія Вікторівна

**Ресурсний потенціал страховика: особливості управління
в сучасних умовах / Resource Potential of the Insurer:
Management Peculiarities in Modern Conditions**

спеціальність: 8.03050801 - Фінанси і кредит
магістерська програма - Управління фінансами суб'єктів господарювання
Магістерська робота

Виконав студент групи ФСГм-21 Ю.
В. Кузьміна

Науковий керівник: к.е.н.,
доцент, Н. І. Налукова

Магістерську роботу допущено до
захисту:

" __ " _____ 20 __ р.

Завідувач кафедри **О. В.Кнейслер**

ТЕРНОПІЛЬ -2017

Анотація

Кузьміна Ю. В. Ресурсний потенціал страховика: особливості управління в сучасних умовах – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістра за спеціальністю 8.0305801 “Фінанси і кредит”. – Тернопільський національний економічний університет. Факультет фінансів. – Тернопіль, 2017.

Висвітлено сутність, функціональне призначення та роль ресурсного потенціалу страховиків, Обґрунтовано основні положення та практичні засади управління його складовою фінансовим потенціалом. Здійснено оцінку власних та залучених ресурсів як елементів фінансового потенціалу страхових компаній України. Розроблено рекомендації стосовно підвищення показників фінансового потенціалу страховиків, за рахунок використання системи стратегічного планування та передового світового досвіду.

Ключові слова: власний капітал, інвестиційні можливості, потенціал, ресурси, ресурсний потенціал, страхова компанія, страхові резерви, структура капіталу, управління ресурсним потенціалом, фінансові ресурси.

Annotation

Kuzmina Y.V. Resource Potential of the Insurer: Management Peculiarities in Modern Conditions – Manuscript.

Research on the receipt of educationally level of master's degree on speciality 8.0305801 “Finance and credit”. – Ternopil National Economic University. Faculty of Finance. Ternopil, 2017.

The article deals with the nature, functionality and resource potential role of insurers. It is grounded basic provisions and practical principles of management of financial potential component. It is evaluated own and borrowed funds as elements of the financial capacity of insurance companies of Ukraine. We have elaborated recommendations on improving of financial indicators of insurers' potential, through the using of strategic planning and best international practices.

Key words: owners' equity, investment opportunities, potential, resource, resource potential, insurance company, insurance funds, capital framework, resource potential management, financial resources.

РЕЗЮМЕ

Дипломна робота містить 100 сторінок, 20 таблиць, 19 рисунків, список використаних джерел із 102 найменувань, 1 додаток.

Метою дипломної роботи є узагальнення теоретичних підходів та методичних основ ресурсного потенціалу страховика, обґрунтування положень та практичних засад управління його фінансовим потенціалом, а також розробка рекомендацій стосовно підвищення показників фінансового потенціалу страхових компаній.

Об'єкт дослідження – ресурсний потенціал страхових компаній.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти формування та управління ресурсним потенціалом страхових компаній та фінансовим потенціалом.

Одержані висновки та їх новизна: полягає у комплексному дослідженні теоретико-організаційних і прикладних засад формування ресурсного потенціалу (в тому числі фінансового) страхових компаній, обґрунтуванні системного підходу до визначення його сутності, із врахуванням світового досвіду та розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу управління фінансовим потенціалом страхових компаній України.

Ключові слова: власний капітал, інвестиційні можливості, потенціал, ресурси, ресурсний потенціал, страхова компанія, страхові резерви, структура капіталу, управління ресурсним потенціалом, фінансові ресурси.

RESUME

Diploma work contains 100 pages, 20 tables, 19 pictures, list of references with 102 titles and 1 Annex.

The purpose of the diploma work generalization of theoretical approaches and methodological bases of resource potential of the insurer, justification of positions and practical principles of management of his financial potential, and development of recommendations for improving of indicators of financial capacity of insurance companies.

Object of the diploma work is resource potential of insurance companies.

The subject of the diploma work is theoretical and practical aspects of the resource potential management of insurance companies and by the financial potential.

Conclusions and novelty: is a comprehensive study of theoretical and organizational applied principles of formation of resource potential of (including financial) insurance companies, substantiation of a systematic approach to the definition of its nature, with due allowance for international experience and the development of practical recommendations on improving of the management process of the financial strength of insurance companies in Ukraine.

Key words: owners' equity, investment opportunities, potential, resource, resource potential, insurance company, insurance funds, capital framework, resource potential management, financial resources.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Розділ 1. Теоретичні аспекти формування та управління ресурсним потенціалом страховика	7
1.1. Соціально-економічна сутність ресурсного потенціалу страховика . . .	7
1.2. Ключові елементи формування фінансового потенціалу страхової компанії, як складової його ресурсного потенціалу	18
1.3. Особливості управління вхідними і вихідними фінансовими потоками страховика в контексті управління його фінансовим потенціалом	27
Висновки до розділу 1	42
Розділ 2. Аналіз фінансового потенціалу страховика	44
2.1. Оцінка власних фінансових ресурсів страхової компанії як одного із елементів його фінансового потенціалу	44
2.2. Домінанти залученого капіталу страховика та їх аналіз.	52
2.3. Аналітична оцінка процесу інвестування фінансових ресурсів страховика	63
Висновки до розділу 2	74
Розділ 3. Напрями вдосконалення управління фінансовим потенціалом страховика	76
3.1. Стратегічне планування в управлінні фінансовим потенціалом страхової компанії	76
3.2. Позитивні аспекти застосування світового досвіду з управління ресурсним потенціалом страхових компаній в їх практичній діяльності	89
Висновки до розділу 3	98
ВИСНОВКИ	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	103
ДОДАТКИ	113

ВСТУП

Страховання є одним з найбільш ефективних інструментів мінімізації ризиків, протидії негативним впливам випадкових подій та небезпек на господарську діяльність підприємств і добробут населення. Не зважаючи на поступове зростання попиту на страхові послуги та відновлення темпів розвитку страхового ринку, для страхових компаній України залишаються невирішеними проблеми створення механізму управління ресурсним потенціалом та системи його функціонального забезпечення, з метою підвищення фінансової стійкості, інвестиційної привабливості та конкурентних позицій. На розвиток та ефективність діяльності страхових компаній впливає сукупність чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах, що характеризуються нестабільністю зовнішніх економічних факторів, важливим завданням керівництва є формування та оцінювання поточних перспективних можливостей страхової компанії, а саме його потенціалу. Важливість розвитку страховика як умови його існування, дає змогу поставити питання про дослідження ресурсного потенціалу, що містить у собі перспективу майбутнього стану страхової організації, який можливо досягти тільки за умов розвитку.

В наслідок цього набувають актуальності питання, що стосуються дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів управління ресурсним потенціалом зокрема фінансовим потенціалом, використання інноваційних методів управління ресурсним потенціалом на основі законів ринкової економіки; вдосконалення методів ефективного управління й аналізу фінансового потенціалу страховика.

Вклад у дослідження основ формування і використання ресурсів, у тому числі фінансових, окремих груп суб'єктів фінансової сфери внесли такі вчені, як: С. Алексєєв, О. Бабина, С. Бай, В. Баранова, Є. Величко, О. Гаманкова, В. Гринькова, О. Кнейслер, Г. Кулина, Н. Нагайчук, Н. Налукова, В. Опарін,

Т. Письменна, Р. Пікус, А. Поддєрьогін А. Ткаченко, В. Хлівний, Н. Чиж та інші. Проте недостатньо дослідженими залишаються теоретичні аспекти щодо окремих особливостей управління ресурсами, зокрема фінансовими, страхових компаній, а також стратегічні напрями підвищення ефективності використання фінансового потенціалу.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є узагальнення теоретичних підходів та методичних основ ресурсного потенціалу страховика, обґрунтування положень та практичних засад управління його фінансовим потенціалом, а також розробка рекомендацій стосовно підвищення показників фінансового потенціалу страхових компаній.

Відповідно до поставленої мети в роботі передбачено вирішення таких основних завдань:

- розкрити сутність, функціональне призначення та значення поняття «ресурсний потенціал»;
- розглянути складові елементи фінансового потенціалу страховика;
- схарактеризувати особливості управління фінансовими потоками страхових компаній;
- розкрити методи управління фінансовим потенціалом страховика;
- проаналізувати динаміку і структуру власних фінансових ресурсів страховика як одного з елементів його фінансового потенціалу;
- окреслити тенденції у розміщенні коштів страхових резервів;
- виявити основні тенденції залученого і позикового капіталу;
- розглянути напрямки розміщення фінансових ресурсів у середовищі інвестиційного клімату;
- окреслити напрями стратегічного планування в системі управління фінансовим потенціалом страховика;
- дослідити позитиви світового досвіду в управлінні фінансовим потенціалом страхової компанії.

Об'єкт дослідження – ресурсний потенціал страхових компаній.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти формування й управління ресурсним потенціалом страхових компаній, в тому числі його фінансовим потенціалом.

Теоретико-методологічною та фактологічною основою є нормативно-правові акти, які визначають положення щодо формування ресурсного, зокрема фінансового, потенціалу страховиків, дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, Державна служба фінансового моніторингу України, підручники, навчальні посібники, монографії, періодичні видання, збірники наукових праць.

Методи дослідження. При проведенні дипломного дослідження використано такі методи: загальнонаукові – наукова індукція та дедукція, метод порівняння і синтезу; спеціальні економічні методи (метод аналізу, формалізації, комплексного підходу).

Наукова новизна дипломної роботи полягає у комплексному дослідженні теоретико-організаційних засад формування ресурсного потенціалу (в тому числі фінансового), обґрунтуванні системного підходу до визначення його сутності, із врахуванням світового досвіду та розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу управління фінансовим потенціалом страхових компаній України.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в тому, що обґрунтовані у дослідженні положення, висновки та пропозиції поглиблюють теоретико-організаційні засади управління ресурсним потенціалом страховика, а також мають практичну значущість щодо реалізації завдань, пов'язаних із забезпеченням ефективності фінансової складової ресурсного потенціалу, зміцнення інвестиційної спроможності та забезпечення стабільності функціонування, що відзначаються на сталому розвитку фінансового потенціалу.

Апробація результатів дослідження. Окремі положення та результати дослідження обговорювалися й отримали позитивну оцінку, а також були опубліковані у збірниках наукових тез: збірнику тез доповідей Всеукраїнської

науково-практичної конференції студентів, аспірантів, молодих вчених «Актуальні проблеми корпоративних фінансів та фінансових ринків в умовах глобалізації», збірнику тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції «Формування єдиного європейського фінансового простору та розвиток світової фінансової думки».

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Основний зміст роботи викладено на 100 сторінках, у тому числі на 38 з них розміщено 20 таблиць і 19 рисунків. Робота містить 1 додаток та список використаних джерел із 102 найменувань на 10 сторінках.

РОЗДІЛ 1

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ
РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СТРАХОВИКА**

1.1. Соціально-економічна сутність ресурсного потенціалу страховика

В умовах сучасності страхові компанії повинні адекватно реагувати на ринкові зміни. У зв'язку з цим раціонально використовувати ресурсний потенціал враховуючи найважливіші чинники, а також забезпечувати динамізм власного фінансового потенціалу.

Важливість розвитку страховика як умови його існування дає змогу поставити питання про дослідження джерел розвитку. Таким джерелом пропонується визнати ресурсний потенціал, що містить у собі перспективу майбутнього стану страхової організації, який можливо досягти тільки за умов розвитку.

Основу категорії «ресурсний потенціал страховика», як і будь-якого підприємства становить загальна категорія «ресурси», що означає «запас», «джерело».

С. В. Мочерний у Економічній енциклопедії термін «потенціал» визначає як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальну структуру та вміння раціонально використати ресурси для досягнення поставленої мети [26, с. 13].

У підручнику І.П. Отенко потенціал (лат. – сила) визначають як можливість, здатність, сила, що існує у прихованій формі й може виявлятися за певних умов. Зазвичай у загальнонауковому контексті поняття «потенціал» пов'язується із поняттями «сили» або «міцності». Традиційно цей термін використовується для характеристики засобів, запасів і джерел, які можуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства, держави [51, с. 32]. В економічному контексті потенціал підприємства характеризує сукупність його спроможностей. З одного боку, під потенціалом підприємства зазвичай

розуміють сукупність чинників, які характеризують силу, джерела спроможності, кошти, запаси, ресурси та інші резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності [18, с. 78].

Згідно із тлумачним словником можливість – сприятлива умова, обставина, ситуація, при якій можливо щось зробити, а здібність – природна обдарованість, вміння, можливість здійснювати які-небудь дії [38, с. 63].

З огляду на вищесказане можна з одного боку простежити відокремлення понять «можливості», «здібності» від поняття «ресурси», з іншого – елементи стратегічного підходу й пріоритетність стратегічних ресурсів для досягнення підприємством конкурентних переваг.

Для визначення соціально-економічної сутності поняття «ресурси» ми здійснили огляд літератури [6; 7; 39; 47], що дозволило виділити наступні характерні для цього поняття особливості:

- ресурси беруть участь у процесі виробництва, виконання робіт чи надання послуг;
- ресурси обмежені та якісному та кількісному вираженні, що зумовлює необхідність їх раціонального використання;
- ресурси мають властивість відтворюватись, тобто можуть відновлюватись замість вже використаних ресурсів;
- ресурси призначені для досягнення визначеної мети.

Наведені особливості ресурсів свідчать про некоректність ототожнення понять «ресурси» та «потенціал», адже ресурси обмежуються певною сукупністю їх видів, а потенціал – сукупністю ресурсів та можливостей. Більше того, ресурси існують незалежно від суб'єктів господарювання, а потенціал в цілому невіддільний від них.

С.В. Мочерний в Економічній енциклопедії характеризує поняття «ресурси фірми (організації)» і трактує його як ресурси, що забезпечують стабільну й ефективну роботу фірми (організації). До них належать людські, матеріальні, фінансові ресурси, а також технологія, наука та інформація [26, с. 208].

До ресурсів зараховуються запаси та джерела сировини, матеріалів, майно та грошові кошти, праця. Ресурси – це сукупність матеріальних і нематеріальних елементів, які прямо чи опосередковано беруть участь у виробничому процесі [22, с. 54].

Основні положення сучасної ресурсної теорії В.С. Каталько сформулював так: функціонування економіки розглядається з точки зору діяльності і взаємодії самостійних фірм; успіх економічної діяльності фірми в стратегічному плані визначається її сталими конкурентними перевагами порівняно з іншими фірмами; основним чинником надбання конкурентних переваг є наявність під контролем стратегічних ресурсів, тобто ресурсів, що надають можливості здійснювати реалізацію конкурентних стратегій; ефективне використання цих ресурсів може бути забезпечене особливими якостями фірми, що відносяться до можливостей і здібностей [29, с. 21].

У свою чергу, О.Є. Бабина, досліджуючи потенціал організації, розуміє під ним якість і кількість ресурсів, якими вона оперує, кваліфікацію персоналу, інноваційні, інформаційні та фінансові можливості [5, с. 24].

С.І. Бай вказує на те, що потенціал є сукупністю наявних засобів, запасів, джерел, які можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети або вирішення визначених завдань. За такого підходу потенціал ототожнюється зі сукупністю реальних накопичень ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних), що можуть залучатися [6, с. 43].

Незважаючи на те, що на сьогодні не існує загальновизнаного визначення поняття «ресурсний потенціал» та продовжується науковий пошук., виникає необхідність у систематизації накопиченого досвіду щодо вивчення ресурсного потенціалу, а також уточнення сутності даного поняття.

Таким чином, проаналізувавши вище наведені визначення, доходимо висновку, що потенціал являє собою сукупність ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, що можуть бути мобілізовані та використані для досягнення поставленої мети. При цьому для визначення величини потенціалу та ступеня його використання доцільно оперувати категорією «ресурсний потенціал».

У працях А. Садекова [75, с. 14] можна зустріти наступне тлумачення: ресурсний потенціал сприймається як сукупність ресурсів, наявних у розпорядженні об'єкта дослідження для виконання різних видів робіт та надання послуг задля отримання максимального прибутку. Що оптимальнішим є співвідношення між окремими видами ресурсів, то вищою є здатність об'єкта дослідження до їх використання.

Необхідно зазначити, що такі науковці, як В.М. Гринькова та В.О. Коюда, пов'язують ресурсний потенціал підприємства із формуванням та ефективним використанням ресурсів. Процес формування та мобілізації ресурсів починається з того, що механізм використання ресурсного потенціалу організації узгоджується з наявною стратегією. Для цього керівництво підприємства має узгодити характер і напрям діяльності функціональних підрозділів із завданнями реалізації стратегії [22, с. 115].

Інші дослідники, зокрема [86; 88] вважають, що ресурсний потенціал є сукупністю взаємопов'язаних між собою енергетичних, інформаційних, матеріально-речових засобів, а також самих працівників, які використовують (можуть використовувати) їх у процесі виробництва різних матеріальних благ та надання послуг.

У табл. 1.1 подано різні точки зору вчених-економістів з приводу розуміння економічної сутності та змісту поняття «ресурсний потенціал».

Таблиця 1.1

Визначення поняття «ресурсний потенціал»*

Автор	Визначення
С. Алексєєв	Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, і спроможність його співробітників і менеджерів використовувати ресурси з метою створення товарів, виконання робіт, надання послуг та отримання максимального прибутку [3, с. 55].
Г. Антонова	Ресурсний потенціал – це можливе забезпечення досягнення якісних та кількісних характеристик розвитку об'єкта дослідження шляхом раціонального використання ресурсів. [4, с. 23].

К. Миско	Ресурсний потенціал – це сукупність як реалізованих, так і нереалізованих можливостей використання ресурсів у процесі задоволення суспільних потреб, що виражається у ресурсній формі. На думку автора, приріст ресурсного потенціалу полягає не у площині збільшення його об'ємних характеристик, а у глибокому структурно-компонентному аналізі ресурсів [40, с.19].
Л. Огорокова	Ресурсний потенціал – це сукупність всіх ресурсів об'єкта дослідження, котрі забезпечують можливість одержання максимального економічного ефекту у конкретний наперед заданий момент часу [47, с. 8].
Ю. Олійник	Ресурсний потенціал – це ресурсне забезпечення корпоративного менеджменту, що поділяється на зовнішнє забезпечення та внутрішнє забезпечення. При цьому основу ресурсного потенціалу керуючої підсистеми складають кадрові, інформаційні та інтелектуальні ресурси [48, с. 12].
С. Сердак	Ресурсний потенціал – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [76, с.84].

*Складено автором на основі [3; 4; 40; 47; 48; 76].

Таким чином, розглядаючи наукові погляди вчених, відмітимо, що економічна теорія управління потенціалом на сьогодні має у розпорядженні декілька різних концептуальних підходів до визначення категорії «ресурсний потенціал». Одна група вчених вважає, що розглядувана категорія являє собою сукупність ресурсів без урахування їх якісної визначеності, а інша група трактує ресурсний потенціал як матеріальну основу виробництва до моменту їх залучення у виробничий процес. Існує і третя група фахівців, котрі наводять визначення ресурсного потенціалу без згадування його цільового призначення. Крім того, ресурсний потенціал часто в наукових колах згадується щодо великих економічних районів та національної економіки в цілому.

Аналізуючи дані, виділяємо такі характерні особливості ресурсного потенціалу: подання у вигляді системи взаємопов'язаних між собою ресурсів;

використання задля досягнення поставленої мети шляхом раціонального використання ресурсів, які входять до його структури; раціональне використання ресурсів сприятиме збільшенню можливостей ресурсного потенціалу та стабільному функціонуванню об'єкта дослідження у довгостроковому періоді.

У науковій літературі не вказано однозначної думки щодо структури ресурсного потенціалу. На думку Н.Г. Міценко в складі ресурсного потенціалу підприємства доцільно виокремлювати матеріальні, нематеріальні, трудові, інформаційні та фінансові ресурси підприємства, а також методи управління та організації ефективного використання ресурсів підприємства (управлінський потенціал) (рис. 1.1) [41, с. 189]. Дане твердження правдиве стосовно ресурсного потенціалу підприємства та не відповідає сформованій структурі ресурсного потенціалу страховика, у якій не враховується матеріальний і нематеріальний потенціали.



Рис. 1.1. Структура ресурсного потенціалу підприємства *

*Розроблено автором на основі [41, с. 194].

В.В. Величко вважає, що матеріальний потенціал, як один зі складових елементів потенціалу підприємства – це ресурси в натурально-речовинній формі, які використовуються у виробничій (господарській) діяльності підприємства. До їх складу автор відносить основні фонди та частку обіжних фондів [16, с. 59].

У свою чергу нематеріальний потенціал включає в себе об'єкти інтелектуальної, у тому числі промислової власності [70], які здатні приносити користь тривалий час: гудвіл, ноу-хау, бази знань, бази даних, патент, винаходи.

Економічний зміст ресурсного потенціалу страховика впливає з суті категорії страхування і обумовлений особливостями цієї сфери підприємницької діяльності.

Отже, страхові компанії як специфічні підприємства створюються задля отримання прибутку, та водночас предметом їх першочергової діяльності є надання страхового захисту, і вони мають бути фінансово забезпечені для його втілення. Досягнення такого завдання є можливим за умови відповідної організації управління і формування ресурсним потенціалом та, загалом, організації фінансової діяльності страховика.

Функціонуванню страхових компаній притаманний ряд особливостей, на відміну від виробничої сфери, де товаровиробник найперше здійснює витрати на випуск продукції, а згодом уже компенсує їх за рахунок доходу від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальника, створюючи необхідний страховий капітал, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами (рис. 1.2).

Зазначимо, що страхуванню як виду підприємницької діяльності притаманна підвищена ризикованість, що позначається на характері та якості фінансових відносин у цій сфері. Формування ресурсного потенціалу страховика, як суб'єкта фінансового сектору, відбувається лише при найповнішому поєднанні його частин: фінансової складової, інформаційних і трудових ресурсів.



Рис. 1.2. Особливості функціонування страхових компаній*

*Розроблено автором на основі [67; 78; 97].

Т.В. Бауліна характеризує трудовий потенціал (кадровий потенціал) страховика, як сукупність зайнятих на підприємстві за основною та допоміжною діяльністю. Саме трудовий потенціал приводить в дію всі інші складники ресурсного потенціалу підприємства [12, с. 69]. Він описаний з точки зору кількісних та якісних характеристик. Згідно цього, для власника підприємства актуальним буде здійснення оцінки кадрового потенціалу саме у вартісних категоріях, що допоможе отримати уявлення перевищення здібностей працівників над витратами на їх залучення та розвиток.

Результат впливу з боку організації на різні складові трудового потенціалу істотно розрізняється. Використовуючи механізми кадрового планування і маркетингу персоналу, створюючи внутрішньокорпоративне правове поле, а також виплачуючи гідний рівень матеріальної винагороди,

відповідний до посади працівника, організація забезпечує формування трудового потенціалу та впливає на ефективність працівників на певній посаді, відповідно до віку, статі та соціального статусу працівника, таким чином впливаючи на його соціально-демографічну складову. Забезпечуючи ефективну організацію праці та комфортні умови праці, організація створює умови для підтримки здоров'я, працездатності і витривалості працівника, тобто підвищення ефективності психофізіологічного потенціалу працівника [87, с. 718].

При створенні системи професійних вимог, а також використовуючи інструменти оцінки, навчання, розвитку та управління службово-професійним потенціалом, відповідно до вимог до посади та кваліфікації працівника, організація забезпечує не тільки формування професійного потенціалу та ефективність співробітника на певній посаді, але і його вдосконалення, тобто розвиток кваліфікаційної складової потенціалу працівника (рівень освіти, професіоналізм, здібності). Аналогічним чином ідентифікація вимог до персоналу в частині особливостей корпоративної культури та норм поведінки співробітників в сукупності з цілеспрямованим застосуванням інструментів оцінки, навчання, розвитку та кар'єрного планування призводить до розвитку особистісної складової працівника (його мотивації, комунікативних здібностей, проявів особливостей особистості в поведінці).

Ще одним не менш важливим складовим елементом ресурсного потенціалу страховика є інформаційний, як сукупність технічної, технологічної та економічної інформації, інформаційних ресурсів і комп'ютерних інформаційних систем, взаємодія яких, за участі кваліфікованого персоналу та за допомогою засобів комунікації та зв'язку, спрямована на ефективне управління підприємством та подальший його розвиток. [81, с. 125].

Наявність цих елементів та їх складових, без їх взаємодії, не показують повноту інформаційного потенціалу та не створюють можливостей для його реалізації. Такий зв'язок є одним з ключових факторів управління реалізацією

інформаційного потенціалу. Складові кожного з елементів інформаційного потенціалу взаємопов'язані між собою та зображені на рис. 1.3.

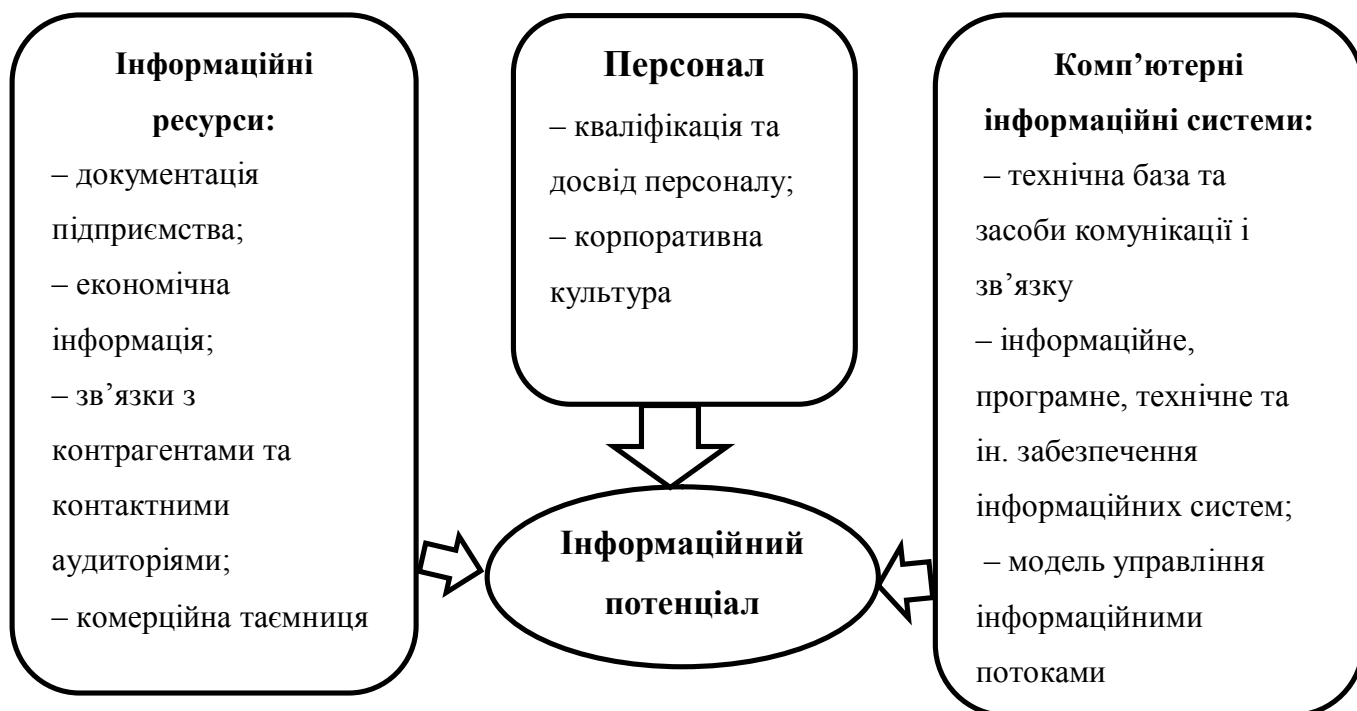


Рис. 1.3. Складові елементи інформаційного потенціалу*

*Розроблено автором на основі [81, с. 126].

На практиці доведено, що фінансовому потенціалу віддається першість у фіксації стабільного росту та сталого функціонування страховика. У цьому випадку його розглядають як ті грошові кошти, які є в наявності страхової компанії.

Матеріальним втіленням фінансових відносин на рівні суб'єктів господарювання, зокрема страхових кампаній, є фінансові ресурси [9, с. 42].

Н.В. Колчіна визначає фінансові ресурси, як сукупність власних грошових доходів в готівковій та безготівковій формі і надходжень ззовні (позикових і залучених), які акумулює організація і призначених для виконання фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розвитком виробництва [89, с. 13], А.М. Поддєрьогін розуміє їх як грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств [90, с. 10], а О.Р. Романенко – акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, які надходять у

господарський обіг і призначені для покриття його потреб, зазначаючи при цьому, що загальна сума фінансових ресурсів кожного підприємства – це кошти, відображені в пасиві бухгалтерського балансу підприємства [74, с. 80]. В.М. Опарін трактує фінансові ресурси як суму коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства [49, с. 80]. Існує протилежна точка зору, згідно з якою, фінансові ресурси представлені в активі балансу, і при цьому йдеться не про матеріально-речове їх представлення, а про доцільність вкладень грошових коштів у ті чи інші активи та їх співвідношення [98 с. 27].

На нашу думку, вищенаведені твердження вважаємо доцільними, тому що у всіх випадках, використовується термін фінансові ресурси, посилаючись при цьому на баланс підприємства, вчені свідомо або підсвідомо розуміють під ним не що інше, як капітал у грошовій формі, а він, як відомо, уособлює активи підприємства (відображаються в активі балансу) та джерела їхнього формування (відображаються в пасиві балансу). Тобто можна стверджувати про те, що фінансові ресурси страховика – це пасиви, втілені у фінансових активах.

Л.М. Горбач надає визначення фінансовим ресурсам страхової організації як грошовим доходам і надходженням, що знаходяться в розпорядженні останньої для здійснення операцій прямого страхування і перестрахування з моменту укладання відповідного договору до здійснення зобов'язань у вигляді виплат страхових сум і відшкодувань, а також для здійснення інших витрат, які забезпечують процес страхування, економічного стимулювання співробітників, витрат, спрямованих на удосконалення, підвищення якості наданих страхових послуг [21, с. 216]. О.О. Гаманкова вважає за доцільне використовувати замість терміну «фінансові ресурси» термін «капітал», оскільки перші є капіталом, представленим у грошовій формі [20, с. 26].

А.А. Василенко розглядає капітал страховика з інвестиційних позицій і зазначає, що на стадії залучення він переважно перебуває у грошовій формі, а в подальшій інвестиційній діяльності страховика частина капіталу трансформується в активи, формуючи інвестиційний портфель страховика.

Отже, науковець допускає існування капіталу страхової компанії у двох формах: грошовій і в формі інвестованих активів [15, с. 41].

Погоджуємося із Л. Чижем, який тлумачить капітал страхової компанії, як фінансові ресурси, що являють собою сукупність власних, залучених чи запозичених грошових коштів та використовуються для забезпечення діяльності страхової компанії [93].

Таким чином проаналізувавши думки науковців, виділяємо такі характерні особливості ресурсного потенціалу страховика: подання у вигляді системи взаємопов'язаних між собою ресурсів; використання задля досягнення поставленої мети шляхом раціонального використання ресурсів, які входять до його структури; раціональне використання ресурсів сприятиме збільшенню можливостей ресурсного потенціалу та стабільному функціонуванню об'єкта дослідження у довгостроковому періоді. Формування ресурсного потенціалу страховика відбувається виключно при поєднанні його частин: фінансової складової, інформаційних і трудових ресурсів.

На основі вищеописаного, можемо сформулювати своє визначення капіталу страхової компанії, згідно якого під ним розуміємо наявні у неї фінансові ресурси, що являють собою сукупність власних, залучених чи запозичених грошових коштів або активів у матеріальній чи нематеріальній формі, використовуються для забезпечення діяльності страхової компанії й отримання прибутку.

1.2. Ключові елементи формування фінансового потенціалу страхової компанії як складової його ресурсного потенціалу

Розглянувши основні підходи до розуміння сутності ресурсного потенціалу страховика, зазначимо необхідність детальнішого вивчення саме фінансового потенціалу, пов'язаного із формуванням та розміщенням наявних грошових ресурсів. Мова йде не лише про власний, а і про залучений та позичений капітал страхової компанії.

На перший погляд, звіт про доходи та витрати страховика нічим не відрізняється від аналогічного звіту інших господарюючих суб'єктів. Та детальніший аналіз виявив особливості між співвідношенням власного та залученого капіталу, кількісними та якісними характеристиками окремих елементів власного та залученого капіталу, складу і структури залученого та позиченого капіталу, і складу і структури активів страховика.

Погоджуємося із думкою Н. Нагайчука, що капітал страховика є основою його діяльності й сукупності фінансових ресурсів: власних, залучених чи позичених, які перебувають у розпорядженні страховика і використовуються для забезпечення його діяльності та отримання прибутку [44, с. 108].

Доходимо висновку, що надалі буде правильним ототожнення, тобто використання як синоніма поряд із терміном «фінансові ресурси» терміну «капітал». У свою чергу, він забезпечує належне функціонування страхової компанії і розділяється за джерелами формування на власний, залучений та позичений. Специфіка страхування визначає склад і структуру капіталу страхової компанії: він, в основному, виступає в грошовій формі. Джерела формування капіталу страхової компанії відповідно до цього підходу наведено на рис. 1.4.

У наукових колах точиться дискусія, чи доцільно й чи правильно виокремлювати залучені й позичені фінансові ресурси, або останні входять до залучених [44, с. 106].

Водночас, Н.В.Ткаченко визначає, що для зручності дослідження, оскільки порівняно з обсягом страхових резервів частка статей позикового капіталу страховика є досить скромною, то доцільно капітал поділяти на власний і залучений, вважаючи, що до нього входить і позиковий [84, с. 84].

Капітал страхової компанії є фінансовою основою розвитку і вміщує в собі такі елементи: статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток.



Рис. 1.4. Склад капіталу страхової компанії*

*Розроблено автором на основі [84, с. 84].

Згідно із думкою О.В. Шевчука залучена частина капіталу у вигляді страхових премій значно більша, ніж власна [96, с.117], тому її роль у діяльності страховиків розглянемо у розділі 3 даної роботи.

Базову роль у структурі ресурсів страховиків відіграє саме їх власний капітал, з яким ототожнюють кошти, які належить страховій компанії на праві власності та представлений статутним та гарантійним фондом, який у свою чергу включає додатковий, резервний капітал і нерозподілений прибуток. Вони виконують функцію фінансової гарантії виконання перед страхувальниками своїх зобов'язань згідно з договорами страхування. Переваги і недоліки якого сформовані нами у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Особливості функціонування власного капіталу*

Позитивні	Негативні
1. Простота залучення, оскільки рішення, пов'язані зі збільшенням власного капіталу, приймають власники і менеджери.	1. Обмеженість обсягу залучення, а отже, і можливостей істотного розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства в періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його циклу.
1. Зростання можливості отримання прибутку, у зв'язку із способом залучення коштів власного капіталу, що не включає в себе отримання кредитів	2. Не використовується можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових ресурсів, оскільки без такого залучення неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності над економічною.
3. Забезпеченням фінансової стійкості розвитку організації, її платоспроможністю в довгостроковому періоді, а також зниженням ризику банкрутства.	3. Висока вартість порівняно з альтернативними позиченими джерелами формування капіталу.

*Розроблено автором самостійно.

Національне положення стосовно загальних вимог до фінансової звітності, затверджено наказом Мінфіном України регламентує нову форму Звіту про власний капітал. Вона лише була відкоригована: відповідно статутний і пайовий капітали відтепер відображаються разом у графі зареєстрований капітал.

Оскільки статутний капітал з дня заснування страхової організації формує основу її фінансової стійкості, його розміру (рис. 1.5) і структурі приділяється дуже велика увага з боку як страховиків, так і наглядових органів [78, с. 447].

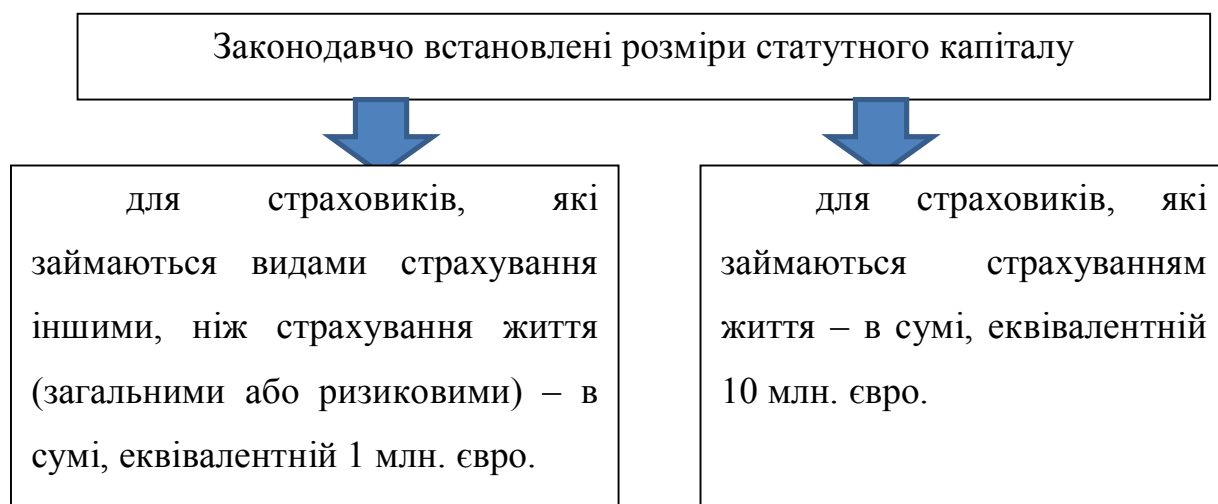


Рис. 1.5. Мінімальні розміри статутного капіталу за валютним обмінним курсом валюти України*

*Розроблено автором на основі [71].

Окрім кількісних вимог до статутного капіталу законодавством встановлені також якісні вимоги. Так, новостворені або діючі страховики у випадку збільшення зареєстрованого статутного капіталу повинні забезпечити його формування виключно у грошовій формі. Як виняток із зазначеного правила дозволяється формувати статутний капітал страховика цінними паперами, що випускаються державою, за їх номінальною вартістю, але не більше 25 відсотків загального розміру статутного капіталу. Прямою законодавчою нормою страховикам забороняється використовувати для формування статутного капіталу векселі, кошти страхових резервів, а також кошти, одержані в кредит, позику та під заставу; забороняється також використовувати в якості внесків нематеріальні активи [71].

Існують законодавчі вимоги, пов'язані з можливістю участі страхових організацій у статутних капіталах інших (загальна частка не може бути більшою відсотків його власного статутного капіталу в тому числі статутному капіталі окремого страховика не може перевищувати 10%). Це пов'язано із необхідністю дотримання принципу обережності при проведенні страхової діяльності, в основі якої є притаманний лише страхуванню ризик. Наявність

страхового ризику відображає ймовірнісний характер зобов'язань страховика, що потребує гарантій щодо їх виконання. Тобто є необхідність диверсифікації вкладених коштів з метою уникнення кумуляції ризиків і зобов'язань.

Діяльність страховиків контролюється Нацкомфінпослуг та вимагає виконання ними законодавчих та нормативних вимог стосовно розміру статутного капіталу, що визначається законодавством та засновницькими документами. Через статутний капітал реалізується право на дивіденди і право на управління страховою компанією її власниками.

Наступний елемент у складі власного капіталу страховика додатковий капітал, який разом із резервним капіталом, а також сумою нерозподіленого прибутку належить до гарантійного фонду страховика, та формується у результаті статутної діяльності страхової компанії і слугує додатковим джерелом фінансування її непередбачених платежів, дає змогу своєчасно розраховуватись по страхових виплатах [44, с. 109; 71].

Гарантійний фонд не виступає відокремленим самостійним фондом і об'єднує ті власні кошти страховика, які не є статутним капіталом. Конкретних вимог щодо обсягів такого гарантійного фонду вітчизняним законодавством не передбачено [20, с. 32].

Додатковий капітал складається із додатково вкладеного капіталу (актуальний лише для страховиків, які створені у формі акціонерного товариства і являє собою емісійний механізм від розміщення акцій) та іншого додаткового капіталу (сума дооцінки необоротних активів; вартість активів, безкоштовно отриманих страховиком від інших юридичних та фізичних осіб та інші види додаткового капіталу) [94, с. 9]. Додатковий капітал не у складі власного капіталу страхової компанії займає незначну частину.

Резервний капітал як доповнення до статутного спрямовується на оперативне покриття збитків по страхових операціях, виплату дивідендів у разі недостатності обсягів прибутку, також для викупу акцій страховика за відсутністю інших коштів.

Завдяки резервному капіталу зміцнюється матеріальна та фінансова безпека страхової компанії, а також додатково забезпечується її фінансова стійкість. У свою чергу, це призводить до зростання гарантій виконання страховиком взятих зобов'язань перед страхувальниками, знижує можливість банкрутства. Величина резервного капіталу встановлюється у відсотках до статутного. Джерелом його утворення є відрахування від чистого прибутку. Обсяг відрахувань встановлюється вищим органом управління страховою компанією (не нижче законодавчо визначеного розміру). Якщо в процесі чи після утворення резервного капіталу провадяться виплати для покриття збитків і фінансування непередбачених видатків, то відрахуваннями з прибутку він поновлюється до досягнення встановленого розміру [71].

При зарахуванні ресурсів до залучених основним принципом їх формування є цільове призначення. Такі ресурси відображаються у розділі «Забезпечення наступних витрат і платежів». Головною особливістю балансу страхової організації є структура даного розділу. У складі забезпечень наступних витрат і платежів усі інші підприємства відображають нараховані у звітному періоді витрати на оплату майбутніх відпусток персоналу, гарантійні зобов'язання тощо, величина яких на дату складання балансу може бути визначена тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок. Страховики у цьому розділі відображають ще свої страхові резерви. Ця стаття балансу страховиків поряд із статтею «Статутний капітал» є найбільш вагомою статтею у пасиві балансу [20, с. 33]. У порівнянні з обсягами страхових резервів показники усіх інших статей, де знаходять своє відображення залучені і позикові кошти, є досить скромними.

Нерозподілений прибуток є прибутком, реінвестованим у страхову компанію і виникає за наслідками діяльності фінансового року страхової компанії та утворюється як залишок прибутку після виконання своїх зобов'язань [11, с. 27].

Залучений капітал містить в собі залучені ресурси, які у певний період перебувають у розпорядженні страховика. Залучені ресурси складаються зі

страхових резервів, забезпечення наступних витрат і платежів, цільового фінансування. Страхові резерви є основою фінансової стійкості та платоспроможності страховика, тому їх порядок формування та склад визначені законодавством і є обов'язковим для страховиків. Вони можуть формуватись за рахунок залучених коштів (страхових премій) та мати лише цільове призначення, також можуть протистояти зобов'язанням по відшкодуванню збитків чи уособлювати ту частину ресурсів страхової компанії, яка є достатньою для сплати страхового відшкодування за укладеними договорами страхування.

Вважаємо, що роль страхових резервів посилюється з розвитком бізнесу та розширенням страхового портфелю. Резерви мають тісний зв'язок з технологією проведення тих чи інших видів страхування. Тобто вони існують поки страхова компанія виконує страхову діяльність і несе певний обсяг страхової відповідальності. Це дозволить страховикові розраховувати загальний обсяг своїх зобов'язань через достатній розмір своїх резервів, задля відшкодування усіх збитків за договорами страхування навіть у випадку, якщо нові страхові премії не надходитимуть.

Страхові резерви відносяться до залучених, оскільки ці ресурси не належать страховику, вони лише тимчасово, на період дії договору страхування, знаходяться у розпорядженні страхової компанії і призначені для здійснення страхових виплат. При умові беззбиткового проходження договору вони або переходять в дохідну базу, або повертаються страхувальникам у частині, передбаченій у договорі, їх неправомірно вважати позиковим капіталом, так як він надається під відсоток і повинен бути повернений кредитору в повному обсязі [77, с. 746]. Страхові резерви є основним елементом залученого капіталу страховика. Згідно з чинним законодавством, страхові резерви поділяються на:

- технічні резерви, які формують страхові компанії, що здійснюють загальне страхування;

– резерви із страхування життя, що формуються страховиками, які здійснюють страхування життя.

У західній страховій практиці передбачено формування таких типів технічних страхових резервів, як резерв незароблених премій, резерв збитків та резерв вирівнювання. Особливістю є те, що формуються такі страхові резерви залежно від виду оформлених договорів [45, с. 108].

Окрім видів страхових резервів, поданих законодавством, страховики в Україні повинні формувати резерви з медичного страхування і з обов'язкових видів страхування.

Хоча основу страхової діяльності складає залучений капітал у вигляді страхових резервів, іноді страховики звертаються до банків по кредити, що дає їм додаткові можливості для розширення обсягів діяльності, забезпечення більш ефективного використання власного капіталу і сприяє підвищенню ринкової вартості страхової компанії.

Джерелом позичених ресурсів є позика, відносини за якою ґрунтуються на принципах строковості, цільового призначення, платності, поверненості, забезпеченості [71]. Позиковий капітал страхової компанії відображається у пасиві балансу: у Розділі III «Довгострокові зобов'язання», Розділі IV «Поточні зобов'язання», Розділі V «Доходи майбутніх періодів» [20, с. 36]. До складу позикового капіталу входять фінансові ресурси, представлені довгостроковими і короткостроковими кредитами банків, кредиторською заборгованістю та доходами майбутніх періодів. Хоча основу страхової діяльності складає залучений капітал у вигляді страхових резервів, іноді страховики звертаються до банків по кредити, що дає їм додаткові можливості для розширення обсягів діяльності, забезпечення більш ефективного використання власного капіталу і сприяє підвищенню ринкової вартості страхової компанії [90, с. 73].

Проаналізувавши трактування науковців, вважаємо, що фінансові ресурси – це наявні в компанії грошові фонди цільового призначення, що формуються за рахунок власних, залучених та запозичених коштів (власний капітал, кошти страхових резервів, позикові кошти). Управління фінансовими ресурсами

здійснюється структурними ланками, що представляють керівний фінансовий апарат компанії (фінансовий директор, фінансовий відділ, казначейство компанії, головний бухгалтер і бухгалтерія). Специфіка страхової діяльності визначає склад та структуру капіталу страхової компанії.

Отже, найбільш важливою складовою ресурсного потенціалу страховка виступає його фінансовий потенціал – сукупність грошових коштів та надходжень, які є в розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на відтворення підприємства та стимулювання працівників. А фінансові ресурси страхової організації, як елемент її потенціалу – це сукупність тимчасово вільних коштів, що знаходяться в обігу у страхової компанії та використовуються для здійснення страхової, інвестиційної, фінансової діяльності. Страхова організація володіє певними фінансовими ресурсами, інвестування яких є джерелом інвестиційного доходу. За рахунок фінансових ресурсів страховик виконує свої зобов'язання перед страхувальниками, може стабілізувати власний фінансовий стан, зменшити інфляційний тиск, пропонувати на страховому ринку менш прибуткові види страхових послуг.

1.3. Особливості управління вхідними і вихідними фінансовими потоками страховика у контексті управління його фінансовим потенціалом

Значний потенціал страхового ринку України, його динамічний розвиток та зростаюча конкуренція серед страхових компаній обумовлюють необхідність створення та запровадження ефективної системи управління їх вхідними і вихідними грошовими потоками, а також страховою діяльністю загалом. В результаті цього у практиці страховиків питання вибору методів управління підходів до систематизації процесу кругообігу грошових коштів, визначення їх цільової структури, оцінки й регулювання привабливості, набувають не тільки особливої актуальності, а і стають важливою науковою та практичною

проблемою. В цих умовах зростає потреба і проведенні комплексного теоретичного дослідження у сфері управління страховою діяльністю.

Погоджуємося із думкою О. Кнейслер, що системне впорядкування руху фінансових ресурсів дасть змогу приймати ефективні фінансові рішення та визначити пріоритети і напрями розвитку страхового ринку [30, с. 159].

Одним з найбільш суттєвих фінансових ресурсів, яким володіють страхові компанії, є власний капітал. Його розмір та ефективне управління ним стає запорукою фінансової стійкості страховиків. Другим вагомим фінансовим ресурсом є страхові резерви, які формуються з отриманих страхових премій. Управління ними є завданням страховиків. Разом з тим, українськими страховиками питанням управління як власним капіталом, так і страховими резервами не приділяється достатньої уваги, що у свою чергу призводить до втрат інвестиційного доходу та інвестиційного потенціалу страховиків, викликає складнощі з виплатами страхових відшкодувань (як слідство, втрати довіри населення до інституту страхування), знижує інтенсивність руху фінансових потоків [10].

Таким чином, інвестовані фінансові потоки перетворюються у страховий капітал, призначенням якого стає забезпечення страхових зобов'язань (у разі недостатності сформованих страхових резервів) та обслуговування господарського процесу. Страхові компанії, виступаючи в ролі фінансових посередників, забезпечують кругообіг фінансових ресурсів між економічними суб'єктами, які функціонують на ринку) [10].

Зазначимо, що фінансовим потокам страховиків притаманний ряд особливостей: ризиковий характер руху фінансових ресурсів; різноманітність грошових потоків, які визначають джерела формування і напрями використання фінансових ресурсів; відображають результат здійснення діяльності, що виражається у формуванні прибутку чи збитку; розгалуженість та багатогранність розподілу грошових коштів між учасниками страхових відносинах [30, с. 159].

Окрім вищеперелічених особливостей при аналізі грошових потоків страхової компанії виділяємо такі:

- грошові потоки виступають відображенням всіх напрямків і видів діяльності страхової компанії;
- досягнення фінансової стійкості страховика відбувається шляхом синхронізації різних видів грошових потоків за обсягом і часом;
- грошові потоки відображують зміни в активах і пасивах страхової компанії;
- на основі співвідношення сформованих грошових потоків до впроваджуваних змін діяльності страховика та отриманих грошових коштів після їх реалізації можна стверджувати про результативність проведених заходів;
- обґрунтоване формування грошових потоків сприяє підвищенню ефективності здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності страхової компанії;
- основою прогнозування грошових потоків є обсяги вибуття та надходження коштів на визначену дату [80, с. 325].

Специфічні відносини, які виникають при русі фінансових потоків, – це відносини з приводу забезпечення надання страхового захисту за рахунок створеного страхового фонду, а при недостатності останнього – за рахунок інших джерел. Ці фінансові потоки, перш за все, обслуговують сферу страхування. Разом з тим, за рахунок інвестування сформованих фінансових потоків у фінансові активи, у страховика з'являється можливість отримання додаткового доходу, який використовується на розширення страхової діяльності, на виплату винагороди власникам частки капіталу (засновникам), на покриття непередбачуваних збитків (ми маємо на увазі не тільки страхові відшкодування, але й збитки у результаті не страхової діяльності) [2, с. 64-65].

З метою детальнішої характеристики сутності й значення фінансових потоків страхових компаній у теоретичній та практичній площині, побудуємо спрощену схему кругообігу грошових коштів страховика, де наведемо напрями

руху грошових потоків, які пов'язані із формуванням фінансового капіталу (рис.1.6). У момент створення страхової компанії першою і головною складовою її фінансових ресурсів є власний капітал у формі статутного фонду. Подальша діяльність спричиняє появу інших форм власного капіталу, а також появу залученого капіталу.

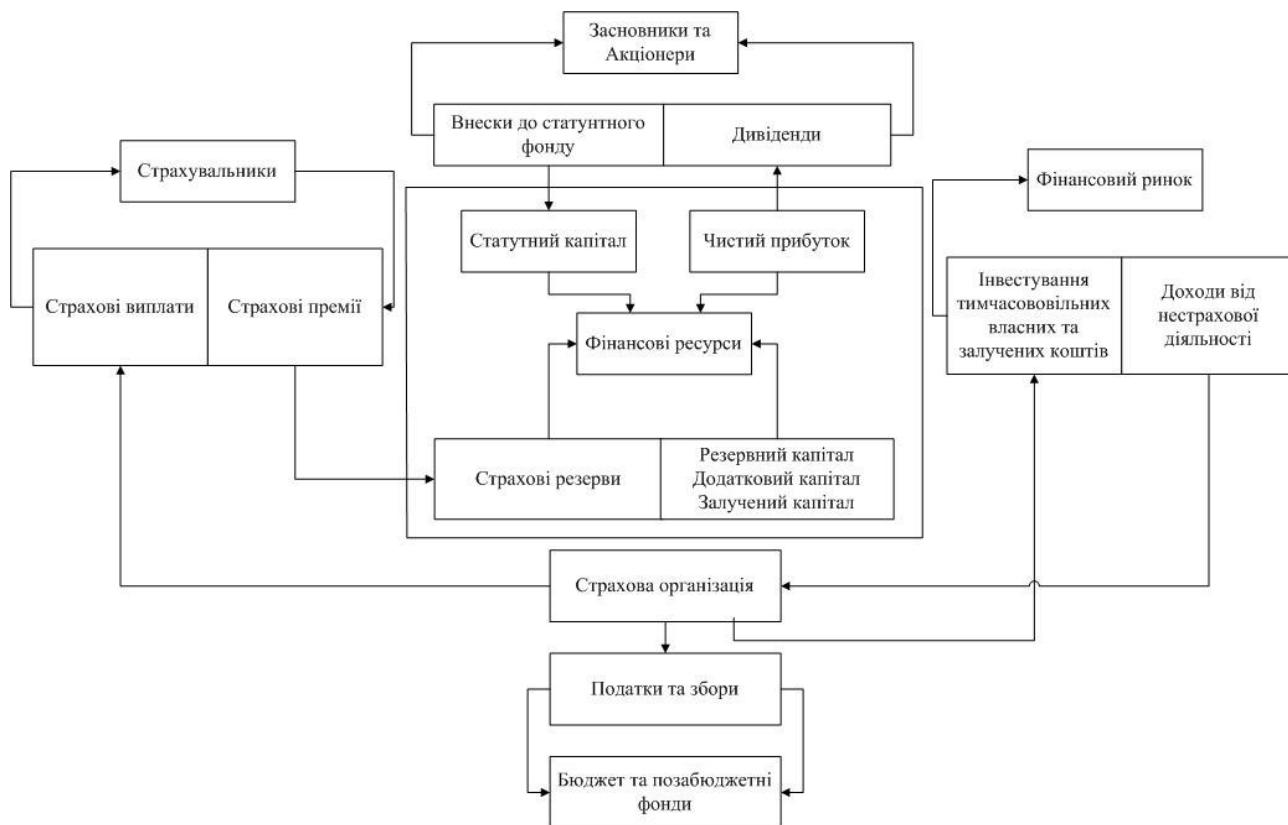


Рис. 1.6. Кругообіг фінансових потоків страховиків (у грошовій формі)*

*Розроблено автором на основі [24, с. 137].

Страхова компанія, як і будь-який інший суб'єкт господарювання, формує грошові потоки від страхової, інвестиційної та фінансової діяльності. Звісно, найбільші грошові потоки страхова компанія формує від здійснення страхової. У процесі здійснення страхових операцій компанія акумулює грошові кошти у вигляді премій за договорами страхування, співстрахування та перестраховування.

Збираючи кошти юридичних та фізичних осіб за рахунок сплати страхових премій, страхова компанія має змогу на умовах безпечності,

ліквідності та прибутковості інвестувати їх у різноманітні фінансові інструменти.

Так, завдяки інвестиційній діяльності акумулюються додаткові надходження від розміщення власних та залучених коштів, при цьому вихідний грошовий потік страхової організації від здійснення нею інвестиційної діяльності формується при розміщенні коштів на рахунках у банку, придбання об'єктів нерухомості, вкладення коштів в інші фінансові інструменти.

Інвестиційний потенціал страхової компанії є частиною фінансового потенціалу страховика і визначається обсягом його фінансових ресурсів, основними джерелами формування яких виступають страхові резерви та власний капітал. Власний капітал є додатковою гарантією виконання зобов'язань страховою компанією. Власні кошти страховика вільні від зобов'язань і можуть бути інвестовані у довгострокові та менш ліквідні активи.

Ще одним із шляхів фінансування діяльності страхових компаній є залучення кредитних коштів, а також випуск цінних паперів. Переважно страховики використовують залучені кошти для розширення своєї діяльності, у вигляді збільшення філійної та агентської мережі компанії, покращення інформаційних систем, розроблення нових страхових продуктів, вдосконалення центрів клієнтської підтримки.

Погоджуємося із думкою О.В. Кнейслер, що управління фінансовими потоками страховика доцільно розглядати, ураховуючи специфіку їх руху за видами діяльності через сукупність таких ключових компонентів, як аналіз та облік, планування та прогнозування, оптимізація, контроль [33, с. 56].

Аналіз фінансових потоків страхової компанії – це комплексне вивчення динаміки, стану, використання, структури та результативності кругообігу фінансових ресурсів за визначений період у процесі здійснення страхової, інвестиційної та фінансової діяльності страховика. Основною метою проведення аналізу є виявлення рівня достатності сформованих фінансових ресурсів, ефективності їх використання, а також збалансованості вхідного та вихідного грошових потоків за обсягом і в часі. Результати аналізу

враховуються при виявленні резервів оптимізації фінансових потоків страховика та їх плануванні [95].

Планування фінансових потоків страхової компанії - це розробка комплексу заходів із визначення планових завдань і їх утілення в практичній діяльності страховика. Основною метою планування є досягнення оптимізації фінансових потоків страховика та підвищення ефективності діяльності.

На нашу думку, з метою оптимізації фінансових ресурсів необхідно знаходити раціональне співвідношення між обсягом формування та використання капіталу страховика.

Правильне співвідношення між власними і позиченими джерелами формування капіталу відіграє важливу роль у зміцненні фінансового стану страховика [17]. У різних країнах між власним і позиченим капіталом використовують різні співвідношення (нормативи). У Росії застосовують співвідношення 50/50, в США – 60/40, а в Японії – 30/70. Необхідність раціоналізації структури фінансових ресурсів, спрямованих на формування капіталу, зумовлена низкою причин:

- співвідношення «власний капітал – залучені ресурси» по-різному впливає на доходність, тому перед кожною компанією стоїть дилема – залучати кошти та сплачувати за них проценти, чи нарощувати обсяг власного капіталу;

- умовах трансформації економіки України та посилення конкуренції вагомим значення набувають показники, що характеризують фінансову стійкість та платоспроможність суб'єктів підприємництва, які характеризують ступінь покриття та захищеності різноманітної заборгованості підприємства;

- основними показниками формування ефективної структури капіталу є частка власних і залучених коштів у фінансових ресурсах.

Це відповідно потребує розроблення політики управління капіталом, яка полягає в оптимізації обсягу і складу фінансових джерел формування капіталу з позицій забезпечення ефективного використання власного капіталу і достатньої фінансової стійкості страховика.

Проблема управління капіталом в українській економіці існувала завжди. Процес трансформації економіки України лише поглибив її. Метою політики управління капіталом є оптимізація його структури. В Україні більшість підприємств нехтують науковими підходами до цього питання, що є помилкою, оскільки від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства та його стану майбутньому. Тому підприємству потрібно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформовано його капітал [94, с. 11].

Оптимізація структури капіталу (рис. 1.7) є одним із найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються у процесі фінансового управління страховиком. Оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення використання власного і залученого капіталу, за якого забезпечується оптимальне співвідношення між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості і максимізується його ринкова вартість [25, с. 361].



Рис. 1.7. Етапи оптимізації структури капіталу страховика*

*Розроблено автором на основі [13, с. 236].

Тенденції формування капіталу та ефективності його використання вітчизняними суб'єктами підприємництва свідчать, що в переважній частині ними не проводиться оптимізація структури джерел формування капіталу. При цьому варто зазначити, що сформована структура капіталу відповідає критерію мінімізації його вартості та частково критерію забезпечення фінансової стійкості, зовсім ігноруючи критерій максимізації рівня фінансової рентабельності.

Як показує практика, не існує єдиного правила формування ефективного співвідношення власного і залученого капіталу не тільки для однотипних організацій, але й для однієї компанії на різних стадіях її життєвого циклу і при різній кон'юнктурі товарного та фінансового ринків.

Подальший успіх діяльності страхової компанії залежить від раціонально створеної нею системи управління (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Характеристика виконавчих органів, які здійснюють управління діяльністю страховика та їх функціональні обов'язки*

Орган управління	Характеристика та компетенція
Правління Товариства	Виконавчий орган, який здійснює поточне керівництво. До компетенції Правління відносяться питання: організація виконання рішень Наглядової ради; затвердження поточних планів діяльності та заходів, необхідних для їх виконання; розгляд питань оперативної діяльності Компанії, діяльності її структурних підрозділів, філій, представництв, відділень, дочірніх підприємств; призначення на посаду керівників структурних підрозділів, філій та дочірніх підприємств.
Голова Правління	Обирається загальними зборами акціонерів страхової компанії, може одночасно займати посаду головного виконавчого директора, має значні повноваження і виконує представницькі функції, а також здійснює координацію взаємодій з органами законодавчої і виконавчої влади.

*Складено автором на основі [17].

Оскільки більшість страховиків України мають статус акціонерного товариства, то управління ними, відповідно до Закону України «Про

господарські товариства», здійснюється загальними зборами акціонерів, якими обирається Рада директорів, що створює правління та обирає голову правління.

Повноваження вищого керівництва страхової компанії, загальних зборів та наглядової ради надано в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Вищі органи управління фінансовими потоками страхової компанії та їх функціональні обов'язки*

Орган управління	Характеристика та компетенція
Загальні збори товариства (акціонерів)	<p>Вищий орган компанії, який затверджує річний звіт компанії, розподіляє прибутки і збитки компанії, приймає рішення за наслідками розгляду звіту Наглядової ради, звіту Правління, звіту Ревізійної комісії; визначає основні напрями діяльності Компанії; приймає рішення щодо: внесення змін до статуту Компанії; затвердження розміру річних дивідендів; обрання членів Наглядової ради, затвердження умов цивільно-правових або трудових договорів, що укладатимуться з ними, встановлення розміру їх винагороди, обрання особи, яка уповноважується на підписання цивільно-правових договорів з членами Наглядової ради; вирішення інших питань, що належать до виключної компетенції загальних зборів згідно із Статутом або Положенням про загальні збори Компанії.</p>
Наглядова Рада	<p>Орган, що здійснює захист прав акціонерів товариства, і в межах компетенції, визначеної статутом та законодавством, контролює та регулює діяльність правління. До основної компетенції відносять: визначання основних напрямів діяльності компанії і затвердження планів і звітів про їх виконання; затвердження річного бюджету компанії, бізнес-плану та здійснення контролю за їх виконанням; попередній розгляд поточних квартальних звітів; контроль за фінансово-господарською діяльністю компанії; затвердження структури Компанії, штатного розкладу, умови оплати праці та матеріального стимулювання працівників; обрання та відкликання повноважень Голови і членів Правління Компанії; вирішення інших питань, що належать до виключної компетенції Наглядової ради згідно із законом або статутом компанії.</p> <p>Голова Наглядової Ради організовує роботу Наглядової Ради, скликає засідання та головує на них, відкриває загальні збори, організовує обрання секретаря загальних зборів, здійснює інші повноваження, передбачені статутом.</p>

*Складено автором на основі [17].

Органами управління (при однорівневій структурі) приймаються всі рішення, що стосуються діяльності компанії, вони визначають і реалізують стратегічні цілі. Загальні збори товариства є вищим органом товариства. Наглядова рада товариства є органом, що здійснює захист прав учасників (акціонерів) товариства, і в межах компетенції, визначеної статутом та чинним законодавством, контролює та регулює діяльність виконавчого органу.

До складу фінансового механізму потенціалу страхової компанії входять дві групи методів: методи формування капіталу та методи управління ним. В обох випадках, організаційна структура страхової компанії відіграє важливу роль у подальшому її ефективному функціонуванні.

Згідно даних поданих на рис. 1.7 склад методів формування капіталу залежить від організаційно-правової форми страхової компанії. Страхові компанії можуть функціонувати у формі публічних та приватних акціонерних товариств, повних, командитних товариств та товариств з додатковою відповідальністю. З погляду можливості поповнення обсягу капіталу та управління ним найбільш універсальною є публічна акціонерна форма організації бізнесу, оскільки публічні акціонерні товариства можуть залучати інвестиційний капітал у розвиток підприємства як від власних акціонерів, так і від невизначеного кола сторонніх інвесторів, тоді як приватне товариство обмежене перш за все фінансовими можливостями та бажаннями наявних акціонерів, а також вузьким колом осіб, до яких може бути звернено приватну пропозицію акцій [23, с. 258].

Як представлено на рис. 1.8, крім використання традиційних методів (реінвестування чистого прибутку, внески учасників, емісія акцій тощо), збільшення капіталу страхової організації може відбуватися за рахунок коштів кредиторів (залучення субординованого боргу) та коштів інших страховиків у результаті процесу реорганізації (метод консолідації капіталу).



Рис. 1.8. Методи формування капіталу страхової компанії*

*Розроблено автором на основі опрацювання [28; 54; 94].

Одним з можливих методів збільшення обсягу власного капіталу та розширення діяльності страхової компанії для забезпечення достатності фінансового потенціалу є концентрація капіталу страховиків шляхом злиття та поглинання або купівлі нового бізнесу. У країнах із високим рівнем розвитку страхового ринку зазначена стратегія зазвичай вважається оптимальною за умови підвищення кількості співробітників або інфраструктурних змін всередині компанії з метою збільшення обсягів страхових платежів.

Цей спосіб, крім досягнення цільового значення, надає страховій компанії низку додаткових переваг [51, с. 54]: диверсифікація бізнесу; економія за рахунок масштабів діяльності; підвищення доступності джерел фінансування, вихід на раніше закриті для компанії ринки. Основним недоліком залучення додаткового капіталу шляхом реорганізації є перерозподіл прав власності та

прав контролю власників над бізнесом. Враховуючи те, що кожен з методів формування капіталу страхової компанії не позбавлений недоліків, від правильного вибору політики поповнення капіталу залежить обсяг витрат, прибутковість діяльності, загальна схильність страховика до ризиків, інвестиційна привабливість, керованість страховика

Управління капіталом страхової організації передбачає виконання ряду завдань, які розглядаємо у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Основні завдання управління капіталом страхової організації*

Завдання	
Надання постійної фінансової рівноваги підприємству під час його розвитку.	Оптимізація розподілу сформованих ресурсів за видами діяльності та напрямками використання
Створення умов для досягнення максимальної доходності ресурсів при запланованому рівні фінансового ризику.	Забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при запланованому рівні його доходності.
Формування достатнього обсягу фінансових ресурсів, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства.	Встановлення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників.
Забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства.	Оптимізація фінансового обороту страховика та своєчасне реінвестування ресурсів.

*Складено автором на основі [43, с. 33].

Для виконання зазначених завдань керівництво страховика повинно обрати концепцію управління капіталом. Найчастіше використовуваною є концепція середньозваженої вартості капіталу.

Вчені підтримують також таку концепцію управління структурою капіталу, яка базується на основі фінансового важеля (левериджу), що характеризує використання страховиком позикових коштів. Ця концепція для страхової сфери також не зовсім прийнятна, оскільки частка позичених коштів

порівняно із залученими є незначною. А стосовно залученого капіталу можна, враховуючи результати дослідження стверджувати: страхові компанії, у яких рівень концентрації власного і сплаченого статутного капіталів вищий, ніж у конкурентів, мають більші можливості в залученні капіталу з метою отримання доходу. Тобто фінансово потужніші компанії мають більші шанси залучити страхувальників. Йдеться про абсолютний розмір власного капіталу, а не про співвідношення між елементами капіталу страховика. [36, с. 27].

На практиці існує ще одна концепція в управлінні капіталом на основі моделі стійкого зростання, яка передбачає рівномірне забезпечення фінансової рівноваги страхової компанії за умови сталого економічного розвитку. Вона розроблена для зокрема для промислових підприємств, але окремі її елементи можуть бути впроваджені у діяльності страховиків, що вимагає подальших наукових досліджень.

Зазначимо, що залежно від рівня, на якому здійснюється управління капіталом страховика, воно поділяється на державне, внутрішньо фірмове та професійне. На загальнодержавному рівні проводиться встановлення вимог до обсягу капіталу страховика, його достатності та напрямів втілення в активах страхової компанії. На рівні компанії здійснюється розв'язання завдання пов'язаних із максимізацією вартості вкладеного акціонерами капіталу, який би відповідав нормативним вимогам щодо його розміру та розміщення з одночасним гарантуванням умов своєчасного й повного виконання зобов'язань перед страхувальниками.

Підтримуємо думку тих вчених (табл. 1.6), котрі розглядають характер управління капіталом і ступінь складності фінансових відносин страхової організації та обумовлюють його чинниками пов'язаними із впливом організаційної форми, внутрішньої структури страховика, обсягом та структурою інвестиційного та страхового портфелів.

Таблиця 1.6

Чинники, котрі обумовлюють розмаїття і складність фінансових відносин страховиків згідно із поглядами вчених-економістів*

	О.І. Пилипенко	Н.М. Добош
Чинники	Організаційна форма впливає на розмір та структуру статутного капіталу, на порядок формування резервного фонду, на порядок розподілу прибутку і сплату дивідендів, на розподіл відповідальності за зобов'язаннями страхової організації між її учасниками	Обсяг і структура страхового портфеля впливає на відносини із суб'єктами страхового ринку – страховими посередниками; перестраховиками; об'єднаннями страховиків. Ця взаємодія ускладнює кругообіг коштів страховика, створюючи нові канали їх надходження, розміщення, а також змінює структуру витрат страхової компанії, впливає на її фінансовий результат
	З огляду на внутрішню структуру існують прості та складні страховики. Прості організації не мають відокремлених підрозділів – філій та представництв. Складні організації мають однорівневу або дворівневу систему відокремлених підрозділів. Грошові кошти філій включені в кругообіг коштів головної фірми, і це його ускладнює, бо дає змогу маневрувати коштами для подолання внутрішніх дисбалансів, проведення політики диверсифікації щодо формування страхового та інвестиційного портфелів	Обсяг та структура інвестиційного портфеля страховика. Цей обсяг визначає склад суб'єктів фінансових взаємовідносин, впливає на структуру грошових надходжень, обсяги та структуру фінансового результату страхової компанії. З огляду на складність кругообігу грошових коштів страхової організації складнішими, аніж в інших суб'єктів господарювання, є і завдання та методика управління капіталом певної фінансової установи

*Складено автором на основі опрацювання [24, с. 135; 55, с. 59].

В наукових працях підтримують професійне управління капіталом страховика, яке передбачає дотримання перелічених вимог та, додатково,

забезпечення більшої диверсифікації активів страховика та їх вищої дохідності. У табл. 1.7 наведено завдання управління капіталом страховика на рівні держави, страхової компанії й компанії з управління активами.

Таблиця 1.7

Завдання, що розв'язуються на кожному рівні управління капіталом страховика *

Завдання		
<ul style="list-style-type: none"> – достатність капіталу; – повнота формування капіталу; – повнота формування фондів і резервів; – напрями розміщення фондів і резервів; – забезпечення дотримання вимог платоспроможності 	<ul style="list-style-type: none"> – максимізація вартості акціонерного капіталу; – забезпечення умов для виконання зобов'язань перед страхувальниками; – отримання інвестиційного прибутку 	<ul style="list-style-type: none"> – диверсифікація розміщення страхових резервів; – вища дохідність активів
На рівні держави		
На рівні страхової компанії		
На рівні компанії з управління активами		

*Складено автором на основі опрацювання [50, с. 14].

Отже, управління капіталом страховика – це діяльність, спрямована на формування оптимального співвідношення власного й залученого капіталу, забезпечення ефективнішого використання власного капіталу, розміщення акумульованих страхових резервів із урахуванням принципів безпечності, прибутковості, ліквідності й диверсифікованості.

Комплексний підхід до аналізу грошових потоків страхової компанії дозволяє стверджувати про можливу одночасну ефективність її операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Досліджуючи функціональні та структурні зміни, виникає можливість покращити фінансову діяльність страхової організації та отримати джерела для підвищення рівня фінансової стійкості. На основі аналізу фінансових потоків можна стверджувати про доцільність оптимізації будь-яких напрямків діяльності страховика.

Таким чином, для вибору ефективної політики формування капіталу і використання фінансових ресурсів важливо правильно збалансувати співвідношення критеріїв дохідності і ризику: кругообіг капіталу може обслуговувати різна маса поточних активів, з різноманітною комбінацією майнових благ з погляду їх ліквідності, а також різним характером співвідношення джерел їх фінансування.

Висновки до розділу 1

У результаті дослідження теоретичних аспектів у формуванні та управлінні потенціалом страховика, виділимо основні висновки і узагальнення.

1. Проведений аналіз показав, що основу категорії «ресурсний потенціал страховика» становить категорія «ресурси», але вже в концептуальних засадах ресурсної теорії можна простежити відокремлення понять «можливості», «здібності» від поняття «ресурси», що дає підстави для формування категорії «потенціал». В економічному контексті потенціал страховика характеризує сукупність його спроможностей, з цієї точки зору, під потенціалом страховика зазвичай розуміють сукупність ресурсів і можливостей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей.

2. Ресурсний потенціал як система взаємопов'язаних різних видів ресурсів, які є у розпорядженні страховика або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку, визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а й їхнім оптимальним співвідношенням, відповідністю їхньої величини і складу потребам вирішуваних завдань.

3. В складі ресурсного потенціалу страхової компанії доцільно виокремлювати трудові, інформаційні та фінансові ресурси (потенціали), а також методи управління та організації ефективного використання ресурсів

4. Найбільш важливою складовою ресурсного потенціалу страховка виступає його фінансовий потенціал – сукупність грошових коштів та надходжень, які є в розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на відтворення підприємства та стимулювання працівників.

5. Рух фінансових потоків стосується не лише проведенням страхової діяльності, а й ускладнюється через проведення страховою організацією інших видів діяльності (інвестиційної та фінансової), які приносять їй значні доходи. Саме через рух вхідних і вихідних потоків, прослідковується кругообіг фінансових ресурсів у системі функціонування страхової діяльності на рівні країни та окремого суб'єкта зокрема..

6. Управління фінансовим потенціалом – це система принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різноманітних джерел, за допомогою чітко спрямованих фінансових потоків, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності страховика.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКА

2.1. Оцінка власних фінансових ресурсів страхової компанії як одного із елементів його фінансового потенціалу

Залучення фінансових ресурсів у реальний сектор економіки є запорукою розвитку суспільства. Особливого загострення ця проблема набула у період фінансової кризи та у післякризовий період. Разом з тим, фінансовий ринок, незважаючи на недоліки його функціонування, він зостається найбільш ефективним каналом, який забезпечує рух фінансових ресурсів від власників до споживачів. Складовою фінансового ринку держави є страховий ринок, який концентрує значні грошові ресурси та має потенціал з їх інвестування. Тобто, чим більше фінансових ресурсів зможе залучити страховик, тим більше коштів буде інвестовано в реальний сектор економіки.

До основних показників, які характеризують стан і розвиток страхового ринку, належать такі: кількість страхових товариств; обсяг страхових премій та їх питома вага у ВВП; обсяг страхових резервів та їх питома вага у залученому капіталі [56, с. 118].

Саме тому, з метою дослідження фінансового потенціалу вітчизняних страховиків, насамперед, проаналізуємо діяльність страхових компаній, кількість котрих станом на 30.09.2016 становила 323, з яких 43 (13,31%) зі страхування життя та 280 (86,69%), що здійснювали страхування, інше, ніж страхування життя.

Як свідчать результати аналізу поданого на рис. 2.1, в Україні спостерігається поступове зниження кількості страхових компаній у період з 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016р. Варто зазначити, що зменшення кількості страховиків за даний період відбувалося в більшій мірі за рахунок страхових компаній з ризикового страхування. У той час як аналогічний показник компаній із страхування життя зазнавав суттєвого скорочення тільки із 2014 року.

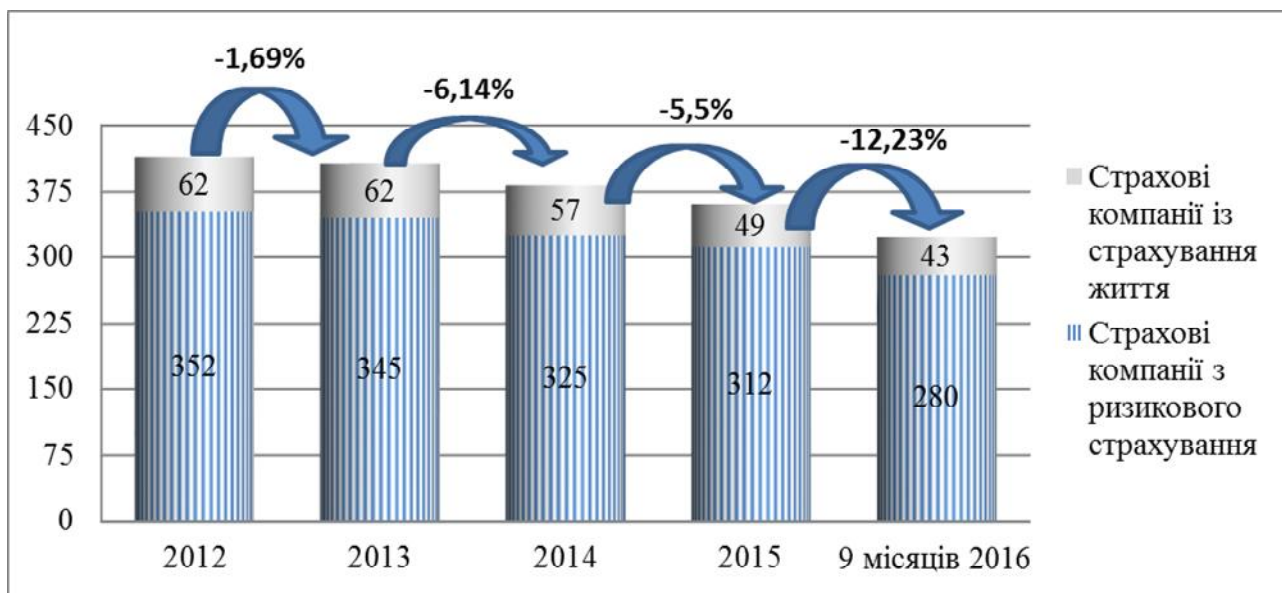


Рис. 2.1. Динаміка кількості страхових компаній України впродовж 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016р.*

*Побудовано автором на основі [73].

У період 9 місяців 2016 року у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року кількість страхових компаній зменшилась на 45. Тому необхідним є аналіз динаміки (рис. 2.2) та структури (рис. 2.3) фінансових ресурсів страховика впродовж 2012 – 2015 та 9 міс. 2016 рр.

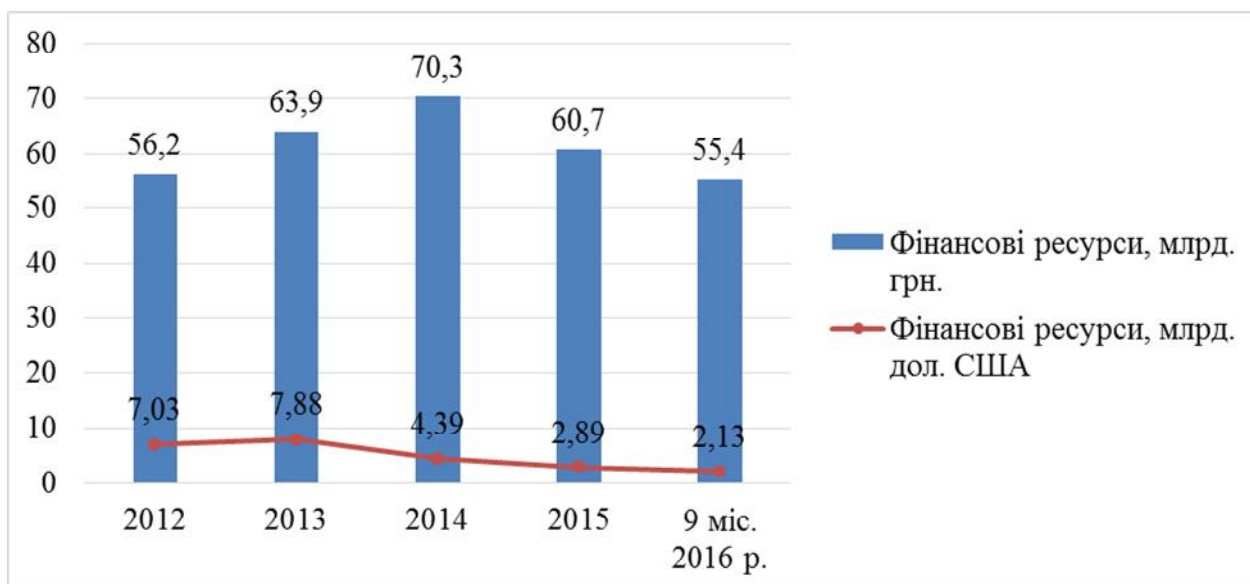


Рис. 2.2. Динаміка фінансових ресурсів страхових компаній України впродовж 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016р.*

*Побудовано автором на основі [53].

Дані рис. 2.2 свідчать, що впродовж 2013 – 2014рр. капітал страхових компаній досягнув максимального номінального значення в 2014 р. (70,3 млрд. грн.) і максимального реального значення (7,88 млрд. дол.), у зв'язку з частковим відновленням світових фінансових ринків після негативних наслідків кризи 2008 – 2009рр.

Водночас, протягом останніх двох років фінансові ресурси страховиків в Україні мають тенденцію до зменшення. Так, за результатами 9 місяців 2016р. пасиви страхових компаній навіть в грошовому еквіваленті досягли мінімуму за останні 5 років і склали 55,4 млрд. грн. При цьому, їхня реальна вартість (номінована в дол. США) знизилася до 2,13 млрд. дол. США, Тобто, в досліджуваному періоді, реальна вартість фінансових ресурсів страхових компаній зменшилася з 7,03 млрд. дол. США у 2012 р. до 2,13 млрд. дол. США станом на 1 вересня 2016 р., або в 3,3 раза, що, безумовно є негативною тенденцією.

На нашу думку, таке зменшення обсягів фінансових ресурсів страхових компаній можна пояснити дією сукупності наступних негативних факторів:

- девальвація національної валюти (так, в досліджуваному періоді гривня знецінилася щодо долара в 3,5 раза);

- зниження кількості банківських установ, спровоковане необґрунтованою і недалекоглядною політикою НБУ, що призвело до спаду показників банківської системи. Враховуючи тісний взаємозв'язок між банківським і страховим капіталом, негативні тенденції в банківській системі не могли не вплинути на ринок страхування;

- значне зниження купівельної спроможності населення і зростання недовіри до всіх фінансових установ, в тому числі й страховиків. Так, падіння реальних доходів населення України призвело до негативного ставлення громадян до системи страхування;

- вплив капіталів закордон та загальне зниження інвестиційної привабливості України. На жаль, не відбулося збільшення прямих іноземних інвестицій з ЄС після підписання угоди про асоціацію. Їх валовий обсяг навіть

знизився. І все це відбувається в контексті військово-економічної агресії Росії стосовно України, зменшення експорту (навіть на фоні девальвації), руйнування банківської системи, гальмування реформ.

Тепер, для більш повного уявлення про формування капіталу страхових компаній проаналізуємо зміни у його структурі за результатами 9 місяців 2012р. та 9 місяців 2016р. (рис. 2.3).

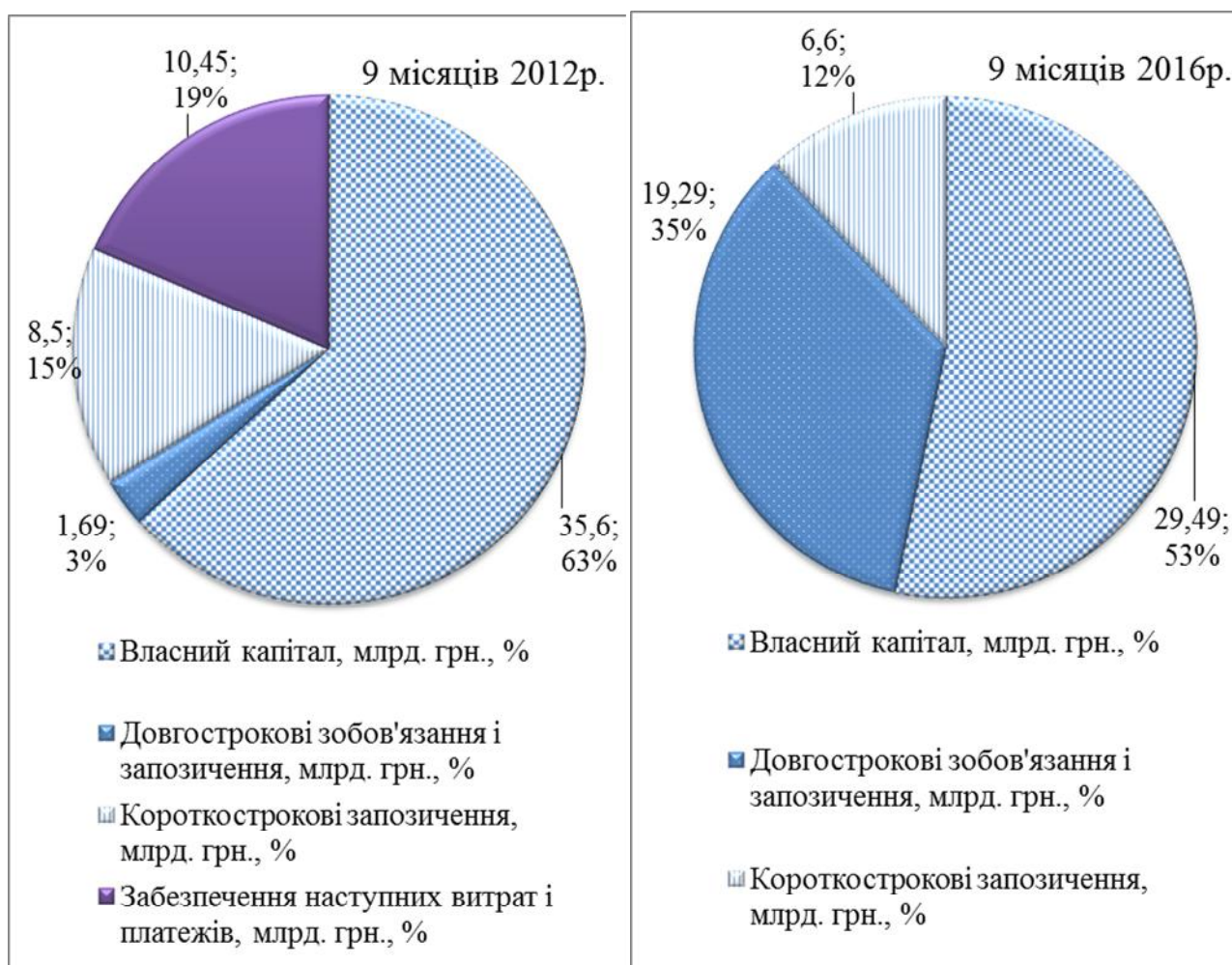


Рис. 2.3. Зміни в структурі капіталу страхових компаній України за результатами 9 місяців 2012р. та 9 місяців 2016р., млрд. грн., %*

*Розроблено автором на основі [53].

Проаналізувавши дані подані на рис. 2.3, прослідковуємо негативну тенденцію, на ринку страхування України. Зокрема, за результатами 9 міс. 2016р. частка власного капіталу в структурі фінансових ресурсів вітчизняних страхових компаній зменшилася з 63% до 53%. При цьому, значно

зросла довгострокова заборгованість, що зменшує платоспроможність страховиків. Тим не менше, досвід закордонних страховиків показує, що страховика можна вважати платоспроможним у тому випадку, коли власні кошти перевищують зовнішні зобов'язання. Якщо керуватися цим критерієм, то зведена платоспроможність вітчизняних страховиків перебуває на задовільному рівні. Наявність та достатність власного капіталу дозволяє страховикові не лише покривати негативні наслідки підприємницького ризику, але й забезпечувати безперервність його діяльності. Тому, можна стверджувати, що величина власного капіталу страхової компанії має неабияке значення в забезпеченні її фінансової стійкості.

Таблиця 2.1

Динаміка та структура власного капіталу страховика в Україні впродовж 2012 – 2015 рр. та 9 міс. 2016р., млрд. грн.*

Показник	Рік					Відхилення	
	2012	2013	2014	2015	9 міс. 2016р.	Абсолютне відхилення	Темп росту 2015-2016, %
Статутний капітал	14,6	14,1	15,1	14,49	12,76	-1,84	-12,60
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0	0,1	0,08	0,048	0,008	0,01	0,00
Капітал у дооцінках	0	1,1	1,4	1,32	1,41	1,41	0,00
Додатковий капітал	4,04	2,59	2,83	2,86	3	-1,04	-25,74
Резервний капітал	5,13	6,4	7,9	7,2	4,9	-0,23	-4,48
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	11,8	14,3	13,6	7,9	6,72	-5,08	-43,05
Неоплачений капітал	0,03	0,09	0,013	0,014	0,11	0,08	266,6
Вилучений капітал	0,004	0,0045	0,0019	0,0002	0,026	0,02	550
Інші резерви	0	0,86	0,79	0,92	0,82	0,82	0,00
Усього за розділом I	35,5	39,4	41,8	34,8	29,49	-6,01	-16,93
Усього капіталу	56,2	63,9	70,3	60,7	55,4	-0,80	-1,42
Частка власного капіталу, %	0,63	0,62	0,59	0,57	0,53	-0,10	-15,73

*Складено та розраховано автором на основі статистичних даних [59; 60; 62; 64; 65].

З огляду на все вище сказане, на нашу думку, для того, щоб проаналізувати сучасні тенденції в формуванні фінансових ресурсів вітчизняних страховиків, доцільно більш детально проаналізувати динаміку та структуру власного капіталу (табл. 2.1) в 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016р.

Згідно з даними 9 місяців 2016 року у порівнянні з кінцем 2015 року спостерігалось зниження загального обсягу власного капіталу на 12,6%, що спричинено зниженням нерозподіленого прибутку 43,05% у зв'язку з покриттям чистого збитку звітного періоду за рахунок нерозподіленого прибутку та іншого додаткового капіталу (в обсязі 25,74%).

З огляду на дані таблиці 2.1, можна зробити наступні висновки щодо структури і динаміки власного капіталу страховика в Україні в 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016р.:

- статутний капітал в досліджуваному періоді зменшився з 14,6 млрд. грн. в 2012 р. до 12,76 млрд. грн. станом на 1 вересня 2016 р., або на 12,6%;

- додатковий капітал в 2012р. та за 9 місяців 2016р. скоротився більш ніж на 1 млрд. грн., або на 25%;

- резервний капітал вітчизняних страховиків теж зменшився і станом на 1 вересня 2016р. досягнув мінімуму за останні 5 років і складає 4,9 млрд. грн. Враховуючи, що сукупні зобов'язання страховиків зросли до 25,8 млрд грн, таке зменшення резервного капіталу може свідчити про загострення проблем з платоспроможністю вітчизняних страхових компаній, що, безумовно, є негативною тенденцією;

- при цьому, ще одним вагоме значення в зменшенні величини власного капіталу страховика на сьогодні є зменшення його прибутків. Так, в досліджуваному періоді нерозподілені прибутки вітчизняних страхових компаній зменшилися з 11,8 млрд. грн. в 2012 р. до 6,72 млрд. грн. за 9 місяців 2016 р., або майже на 43%.

Аналіз структури власного капіталу представлений в табл. 2.2, де найбільша питома вага припадає на статутний капітал, яка склала 38,29 – 46,6% в аналізований період з позитивною динамікою до зростання. Негативним є

зниження частки нерозподіленого прибутку в аналізований період з 34,49% в структурі пасивів до 24,54%, тобто на 9,95% станом на 9 місяців 2016 року у порівнянні з кінцем 2014 року. Частка резервного капіталу знизилась на 2,14% у порівнянні з початковим значенням 2014 року.

Таблиця 2.2

**Динаміка і структура власного капіталу страхових компаній України
впродовж 2014 – 2015р. та 9 місяців 2016р.***

Показник	2014		2015		9 міс. 2016р.		Темп приросту, %		
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	2015-2014	9 міс. 2016-2015	9 міс. 2016-2014
Статутний капітал	15,1	38,29	14,49	44,65	12,76	46,6	-4,03	-11,93	-15,49
Додатковий капітал	2,83	7,17	2,86	8,81	3	10,95	1,06	4,89	6,01
Резервний капітал	7,9	20,03	7,2	22,18	4,9	17,89	-8,86	-31,94	-37,95
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	13,6	34,49	7,9	24,35	6,72	24,54	-41,91	-14,93	-50,58
Усього капіталу	39,43	100	32,45	100	27,38	100	-	-	-

*Складено та розраховано автором на основі [62; 64; 65].

Структура власного капіталу за 9 місяців 2016 року представлена на рис. 2.4. Так, найбільша питома вага припала на статутний капітал, частка якого в пасивах склала 46,6%, на нерозподілений прибуток припадало 24,54%. Найменша питома вага (10,95%) припала на додатковий капітал.

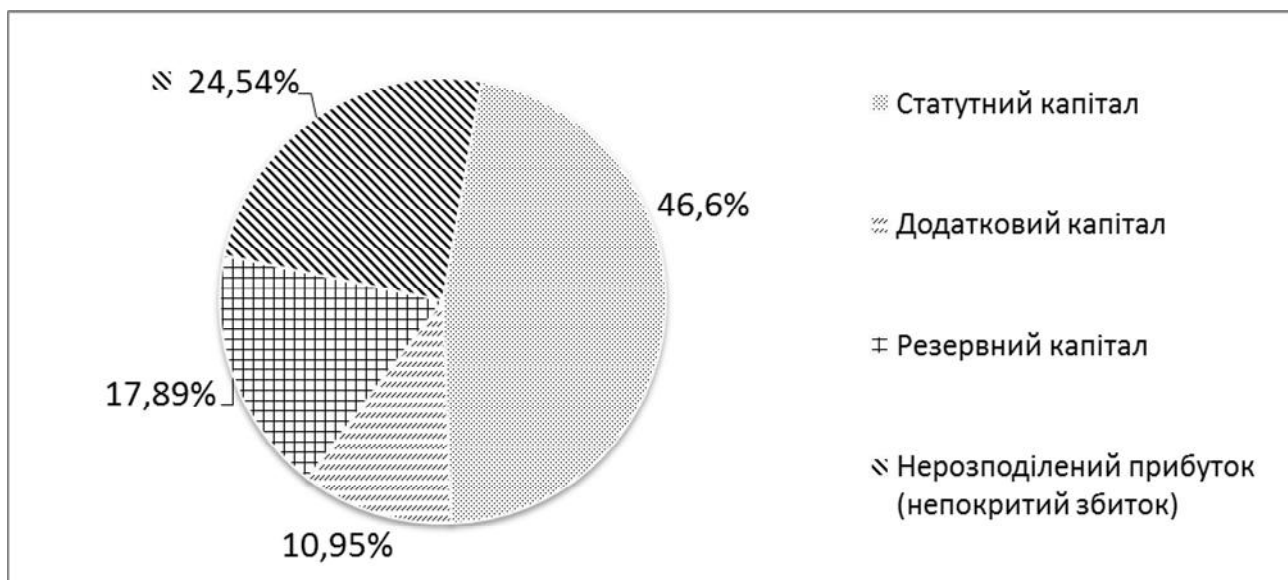


Рис. 2.4. Структура власного капіталу страховиків України за 9 місяців 2016 року, у % до загального розміру власного капіталу*

* Розроблено автором на основі табл. 2.2.

Для кращого розуміння отриманих результатів, проаналізуємо динаміку гарантійного фонду вітчизняного страховика впродовж 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016р., що складається з додаткового та резервного капіталу, а також суми нерозподіленого прибутку (рис. 2.5).

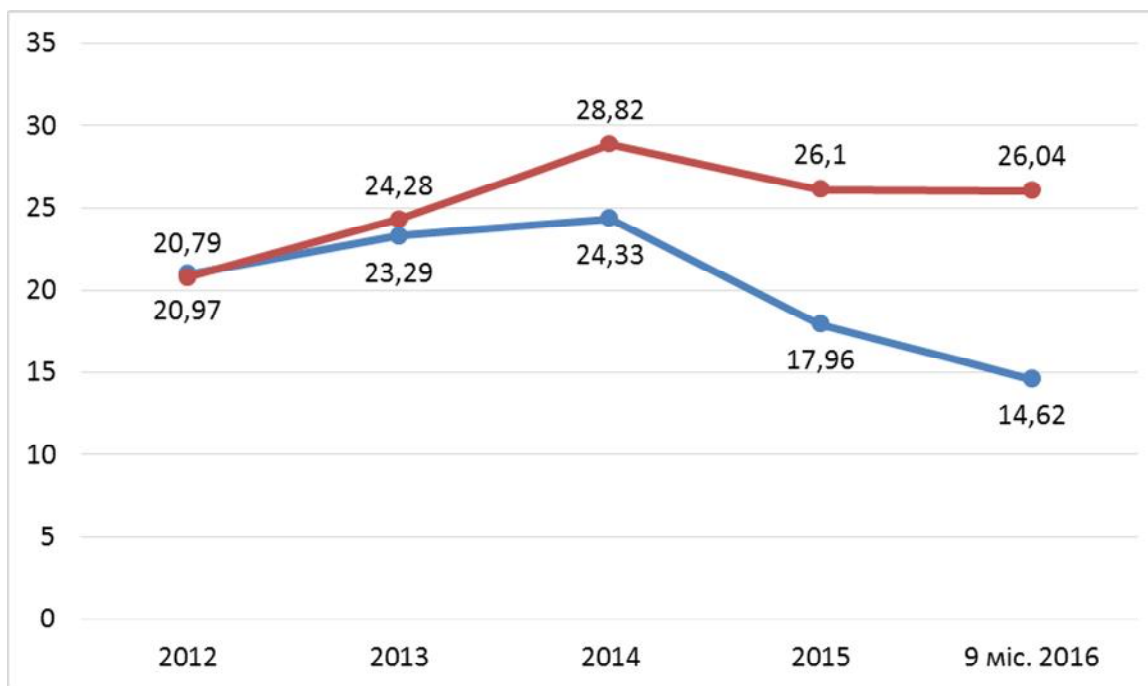


Рис. 2.5. Динаміка гарантійного фонду та залученого капіталу страховиків України впродовж 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016р., %*

*Розроблено автором на основі даних табл. 2.1.

Дані рис. 2.5 свідчать, що в 2012р. резервний фонд вітчизняних страховиків повністю покривав залучений капітал, але вже з 2013р. ситуація почала змінюватися і станом на 1 вересня 2016р. приблизно половина залучених фінансових ресурсів покривається резервним фондом. При цьому, слід звернути увагу, що спираючись на світовий досвід, така ситуація не є критичною, але в умовах вітчизняних реалій, а також зважаючи на значну динаміку, те, як швидко змінюється ситуація в гіршу сторону, неминуче виникає стурбованість з приводу майбутньої платоспроможності вітчизняних страхових компаній.

З огляду на проаналізовані дані, можна зробити висновки, що у структурі власного капіталу страховиків в Україні впродовж 2012 – 2015рр. та 9 місяців 2016 р. прослідковується негативна тенденція до зниження майже всіх показників: статутного капіталу (на 12,6%); додаткового капіталу в (на 25%); резервного капіталу. Що в свою чергу призвело до зменшення величини прибутків страховиків.

2.2. Домінанти залученого капіталу страховика та їх аналіз

До чинників, що зумовлюють специфіку фінансової діяльності страховика, відносимо: організаційну форму, що визначає особливості розміру та структури статутного капіталу, порядку формування резервного капіталу, розподілу відповідальності за зобов'язаннями страхової організації між її учасниками; сферу діяльності страховика, яка характеризує особливості у формуванні страхових резервів; обсяг і структуру страхового портфеля, для якого характерною є специфіка у напрямках розміщення страхових резервів.

До складу фінансових ресурсів страхових компаній крім власного капіталу входить залучений та позиковий капітал.

З а д а н и м и п р о а н а л і з о в а н и м и у т а б л .
2.3, з а г а л ь н и й о б с я г з а л у ч е н о г о т а

позикового капіталу станом на 2014 рік зріс на 10,5% у порівнянні з кінцем 2013 року, а також даний показник є на 11,4% більший ніж на кінець 2013 року. Забезпечення наступних витрат і платежів знизилися на 7 млн. грн, що складає 3,5% порівняно з рівнем кінця 2014 року, однак даний показник лише на 1% має нижче значення ніж на кінець 2013 року.

Таблиця 2.3

**Аналіз складу залученого і позикового капіталу страховиків України
впродовж 2012 – 2015 рр., млн. грн.***

Рік Показник	2013	2014	2015	Темп приросту		
				2014р.- 2013р.	2015р.- 2014р.	2015р.- 2013р.
Забезпечення наступних витрат і платежів	192,3	197,4	190,4	5,1	-7	-1,9
Страхові резерви	14 435,7	15 828,0	18 376,3	1 392,3	2 548,3	3 940,6
Короткострокові кредити банків	372,4	233,6	278,9	-138,8	45,3	-93,5
Кредиторська заборгованість	1 386	2 542,4	3 703,2	1 156,4	1 160,8	2 317,2
Інші поточні зобов'язання	5 209,9	2 977,3	1 518,7	-2 232,6	-1 458,6	-3 691,2
Всього залучених коштів	21 596,3	21 778,7	24 067,5	182,4	2 288,8	2 471,2

*Складено та розраховано автором на основі статистичних даних Нацкомфінпослуг [60; 62; 64].

Спостерігається стрибкоподібна тенденція в обсязі короткострокових кредитів, що свідчить про несвоєчасне виконання страховиком своїх зобов'язань перед банками щодо повернення кредиту.

Так, на кінець аналізованого періоду обсяг короткострокових кредитів знизився на 25,1% порівняно зі значенням на початковому етапі. Кредиторська заборгованість вітчизняних страховиків має тенденцію до зростання в аналізованій період. Зокрема на кінець 2015 року обсяг кредиторської заборгованості зріс на рекордні 167,2% порівняно з кінцем 2013 року. Інші поточні зобов'язання мають тенденцію до зниження, зокрема на кінець 2015 року показник знизився на 70,8% порівняно з кінцем 2013 року, що свідчить про виконання зобов'язань з боку страхових компаній.

За даними табл. 2.4 найбільшу питому вагу в структурі залученого та позикового капіталу за проаналізований період займають страхові резерви, які є у складі

залучених фінансових ресурсів (від 66,8% до 76,4% у 2015 році). На кінець 2015 року порівняно з кінцем 2014 року спостерігається зростання питомої ваги кредиторської заборгованості до 15,4 % у структурі капіталу та зниження питомої ваги інших поточних зобов'язань до 6,3% у 2015 році.

Таблиця 2.4

Динаміка і структура залученого і позикового капіталу страхових компаній України впродовж 2012 – 2015 рр.*

Показник	Обсяг, млн. грн.			Питома вага, %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Страхові резерви	14 435,7	15 828,0	18 376,3	66,8	72,7	76,4
Забезпечення наступних витрат і платежів	192,3	197,4	190,4	0,9	0,9	0,8
Короткострокові кредити банків	372,4	233,6	278,9	1,7	1,1	1,2
Кредиторська заборгованість	1 386	2 542,4	3 703,2	6,4	11,7	15,4
Інші поточні зобов'язання	5 209,9	2 977,3	1 518,7	24,1	13,7	6,3
Всього залучених коштів	21 596,3	21 778,7	24 067,5	100	100	100

* Складено та розраховано автором на основі [53].

З даних рис. 2.6, де представлена структура залученого та позиченого капіталу у 2015 році, видно що більш ніж половина, а саме 76,4% залучених коштів припадає на страхові резерви, що

пов'язано зі специфікою страхової діяльності та пояснює необхідність подальшого вивчення саме цього показника. Найменша питома вага спостерігається у короткострокових кредитів банків та забезпечення наступних витрат і платежів, які становлять 1,2% та 0,8% залучених коштів відповідно.

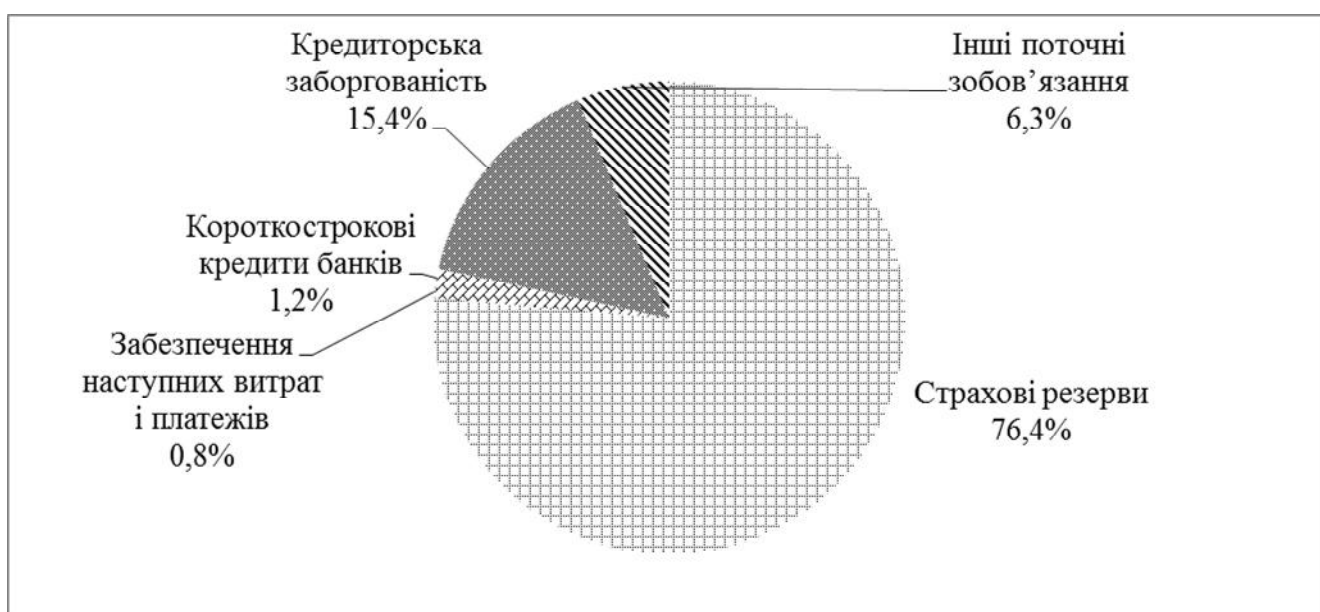


Рис. 2.6. Структура залученого і позикового капіталу страховиків України у 2015 році, %*

* Розроблено автором на основі табл. 2.4.

На основі даних табл. 2.5 можна зробити такий висновок: упродовж аналізованого періоду відбулось нарощування обсягів страхових резервів страховиків України у розмірі 5 798,7 млн. грн., темпи приросту перебували на рівні 146,1% (від 12 577,6 млн. грн. у 2012р. до 18 376,3 млн. грн. 2015р.), за

рахунок збільшення резервів зі страхування життя на 3 666,7 млн. грн. і технічних резервів – на 62 132 млн. грн.

Таблиця 2.5

**Динаміка і структура коштів страхових резервів страховиків
України впродовж 2012 – 2015 рр.***

Показник	2012		2013		2014		2015	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Обсяг сформованих страхових резервів, у тому числі:	12 577,6	100	14 435,7	100	15 828,0	100	18 376,3	100
резерви зі страхування життя	3 222,6	25,6	3 845,8	26,6	5 306,0	33,5	6 889,3	37,5
технічні резерви	9 355,0	74,4	10 589,9	73,4	10 522,0	66,5	11 487,0	62,5

*Хоча впродовж аналізованого періоду відбувалось збільшення величини як технічних резервів, так і резервів зі страхування життя, проте у структурі резервів переважає частка саме технічних резервів. Питома вага резервів зі страхування життя суттєво збільшилась вже з 2015 року (рис. 2.7).

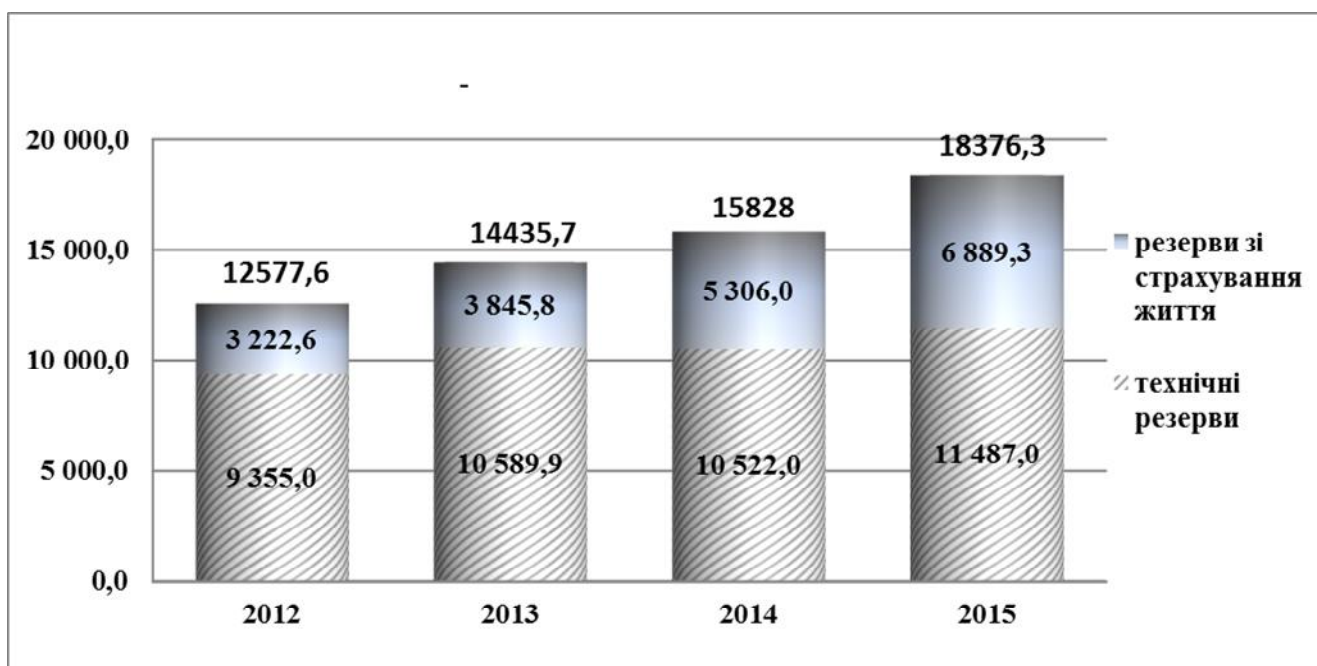


Рис. 2.7. Динаміка і структура коштів страхових резервів страховиків України впродовж 2012 – 2015 рр.*

*Побудовано автором на основі [65].

Оцінити ефективність фінансової діяльності страховиків України у частині управління страховими резервами можна, здійснивши аналітичне дослідження.

Враховуючи зростання впливу економічних, політичних, терористичних і воєнних ризиків у 2014р., як основу для ґрунтового аналізу використаємо дані за період 9 місяців 2015р. та 9 місяців 2016р. Які свідчать про те, що впродовж 9 місяців 2015р. – 9 місяців 2016р. відбулось зростання коштів страхових резервів страховиків, що зумовлено збільшенням величини зібраних ними страхових платежів.

Дані табл. 2.6 показують, що за 9 місяців 2016р. загальний обсяг страхових резервів становив 19 477,1 млн. грн., що на 2 232,4 млн. грн. більше, ніж на аналогічну дату 2015р., проте темпи їхнього приросту перебували на рівні 12,9%. Збільшення їхньої величини відбулось переважно за рахунок нарощування обсягів резервів зі страхування життя на 1 294 млн. грн. (темпи приросту – 20,9%). Ці зміни відображені у структурі страхових резервів страховиків України. За аналізований період частка резервів зі страхування життя зросла до рівня 38,5% (з 35,9% за 9 місяців 2015 р.), а питома вага технічних резервів знизилась на 2,6%, і у 2016 р. становила 61,5% (64,1 % – за 9 місяців 2015 р.).

Таблиця 2.6

**Динаміка і структура коштів страхових резервів страховиків
України впродовж 9 місяців 2015р. та 9 місяців 2016р.***

Показник	9 місяців 2015 р.		9 місяців 2016 р.		Темпи приросту 2015р. / 2016р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Обсяг сформованих страхових резервів, у тому числі:	17 244,7	100	19 477,1	100	2 232,4	12,9
резерви зі страхування життя	6 202,3	35,9	7 496,3	38,5	1 294,0	20,9
технічні резерви	11 042,4	64,1	11 980,8	61,5	938,4	8,5

*Розроблено автором на основі [58; 65].

Таким чином причини зміни питомої ваги резервів зі страхування життя у загальному обсязі сформованих страхових резервів страховиками України пов'язано зі зростанням попиту на накопичувальні контракти з елементами капіталізації та є наслідком впливу економічних, політичних, терористичних та воєнних ризиків. Таке зростання спричинено негативними очікуваннями громадян щодо якості фінансового забезпечення як у коротко, так і у довгостроковій перспективі.

Офіційні дані свідчать про наявний рейтинг надійності страхових компаній України за показником «страхові резерви» за результатами 9 місяців 2016р. (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Рейтинг страхових компаній України за розміром страхових резервів за результатами 9 місяців 2016 р., тис. грн.*

Місце	Компанія	30.09.2015	30.09.2016	Темп, приросту, %
1	ІНГО УКРАЇНА	661 918	574 187	15,28
2	АХА СТРАХУВАННЯ	593 617	478 361	24,09
3	PZU УКРАЇНА	549 420	372 083	47,66
4	УНІКА	512 916	434 513	18,04
5	ALLIANZ УКРАЇНА	480 281	376 633	27,52
6	АСКА	454 234	1 003 683	-54,74
7	ІНГОССТРАХ	444 875	215 941	106,02
8	УКРАЇНСКА СТРАХОВА ГРУПА	402 084	319 390	25,89
9	ТАС СГ	379 411	302 245	25,53
10	ПРОВІДНА	318 088	280 056	13,58

*Розроблено автором на основі [72].

Дані таблиці 2.7 відображають, що за останній рік спостерігаються позитивні тенденції, що, попри загальноукраїнську тенденцію до зниження страхових резервів, абсолютна більшість страхових компаній, які входять в

ТОП 10 за цим показником, збільшили страхові резерви. Винятком стала лише компанія АСКА, страхові резерви якої зменшилися на 54,74%.

Згідно з даними рейтингу страховиків України, що здійснюють ризикові види страхування, за розміром страхових резервів за 9 місяців 2016 р. щодо аналогічного періоду в 2015 р. найбільшою була частка таких страхових компаній, як: “ІНГО Україна”, “АХА Страхування”, “PZU УКРАЇНА”, “УНІКА”. Варто зазначити, що значне збільшення абсолютних показників, що відображають розміри страхових резервів, властиве таким організаціям: ІНГОССТРАХ (на 106%), «PZU Україна» (на 47,66 %) та «ALLIANZ Україна» (на 27,52%) [73].

Аналіз даних із таблиці 2.8 про склад і структуру розміщених страхових резервів страховиків України за 9 місяців 2015 – 2016 рр., частка вкладів у цінні папери, що емітуються державою зросла на 12,2%, тобто на 2 672,9 млн.грн. у 2016 році. Водночас спостерігається зниження обсягу коштів розміщених у вигляді акцій в обсязі 944,8млн.грн., що на 91,2% менше ніж за 9 місяців 2015 року. Всі решта показники: права вимоги до перестраховиків, грошові кошти на поточних рахунках, банківські вклади (депозити), не зазнали суттєвих змін у структурі страхових резервів.

Таблиця 2.8

Розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя страховиками в Україні за 9 місяців 2015р. та 9 місяців 2016р.*

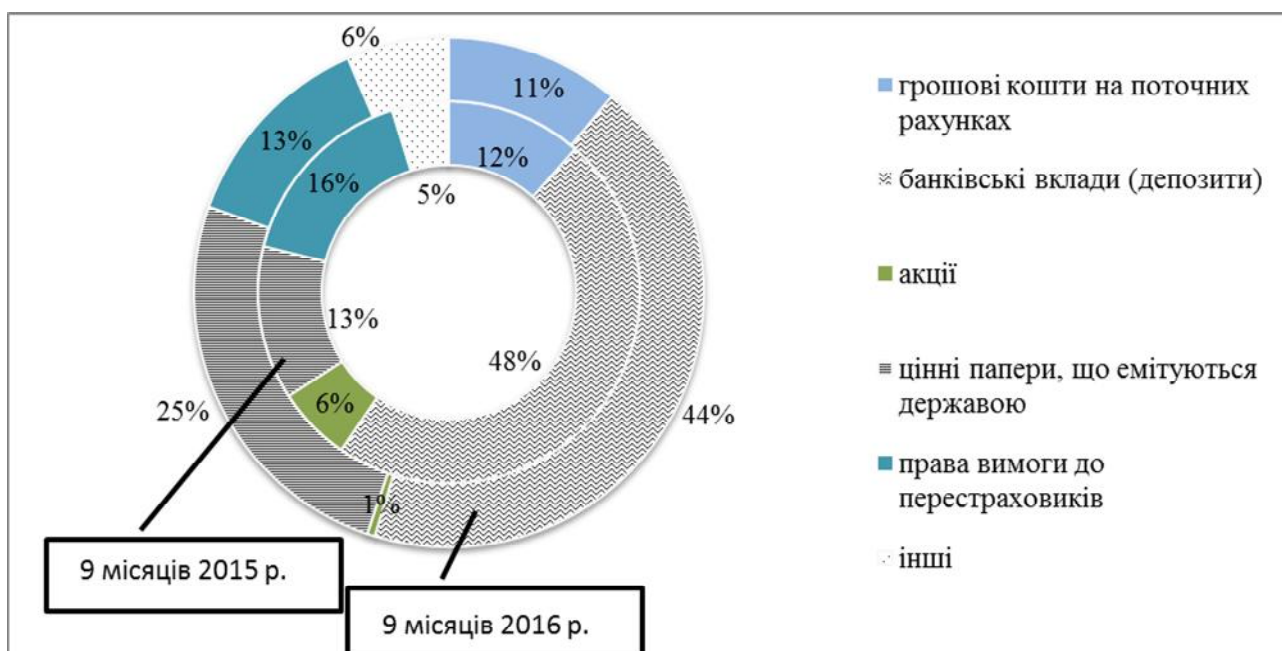
Показник	9 місяців 2015 р.		9 місяців 2016 р.		Темпи приросту 2015р. / 2016р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Сформовані страхові резерви:	17 244,7	100	19 477,1	100	2 232,4	12,9
грошові кошти на поточних рахунках	1 982,5	11,5	2 151,9	11,05	169,4	8,5
банківські вклади (депозити)	8 285,2	48,04	8 503,2	43,66	218,0	2,6

акції	1 090,9	6,33	96,1	0,49	-944,8	-91,2
цінні папери, що емітуються державою	2 245,5	13,02	4 918,4	25,25	2 672,9	119
права вимоги до перестраховиків	2 809,5	16,29	2 544,8	13,07	-264,7	-9,4
інші	831,1	4,82	1 262,7	6,48	431,6	51,9

*Складено і пороховано автором на основі [58; 65].

Частка інвестиційних ресурсів у вигляді страхових резервів на депозитних рахунках у банках становить понад 43%. Не зважаючи на те, що депозити вітчизняних банків мають підвищений рівень ризику, невисоку ліквідність та низьку прибутковість, встановлений показник виглядає обумовлено, тому що відсутні інші вагомні альтернативи. Відповідно, банківські вклади впродовж 2012 – 2015 років є важливим напрямом інвестування страхових резервів компаній.

Згідно із рис. 2.8 незалежно від спеціалізації страховиків, впродовж аналізованого періоду переважними видами вкладів були банківські вкладення, питома вага яких становила 44% та цінні папери, що емітуються державою – 25%. Відповідно, простежується тенденція, згідно з якою кошти інвестуються у цінні папери, що пояснюється високою прибутковістю зазначеного виду активу.



**Рис. 2.8. Структура страхових резервів страховиків України
за 9 місяців 2015 р. та 9 місяців 2016 р.***

*Розроблено автором на основі [65].

Як свідчать дані рис. 2.8, вагоме місце у структурі активів, якими представлено страхові (технічні) резерви, займають права вимоги до перестраховиків. Цей аспект інвестиційної політики, з одного боку, є позитивним і свідчить про розширення спектру, розвиток перестраховувальних операції страховиків та підвищення їх фінансової стійкості, з іншого – пояснюється вимогами страхового законодавства щодо необхідності покриття такими активами частки перестраховиків у страхових резервах.

Незважаючи на низку проблем (недостатньо розвинений, нестійкий фондовий ринок, відсутність безризикових цінних паперів), що виникають про інвестування страхових капіталів у цінні папери, спостерігається тенденція до зростання таких вкладень проаналізований період, що свідчить про позитивні зрушення, які забезпечують створення групи привабливих для інвестування надійних цінних паперів.

На основі поданої вище інформації можна зазначити, що впродовж аналізованого періоду склад найбільш привабливих активів для розміщення як резервів зі страхування життя, так і технічних резервів, є незмінним і серед них переважають активи з найвищою ліквідністю. Ця тенденція є свідченням того, що у контексті змін у соціально-економічній та політичній сферах в основу політики управління страховими резервами страхових компаній України покладено консервативний підхід – пріоритетність розміщення у грошових коштах і високоліквідних фінансових активах.

Перелік дозволених активів для розміщення страхових резервів значний, проте реальні можливості страховиків із розміщення страхових резервів доволі низькі, що зумовлено як нестабільністю фінансово-кредитної системи, так і тим, що не всі активи є прийнятними для страхових компаній, згідно із специфікою їхньої діяльності. Вибір варіантів розміщення страхових резервів за

дозволеними категоріями активів на практиці здійснюється із врахуванням певних особливостей [45, с. 110].

Погоджуємось із точкою зору О. В. Кнейслер, що жодний актив не відповідає відразу всім законодавчо визначеним принципам розміщення страхових резервів: максимально прибуткові активи рідко бувають надійними, а високий ступінь надійності супроводжується мінімальною ліквідністю, хоча компромісу досягають за допомогою диверсифікованості вкладень – розподілу активів між різними об'єктами вкладень з метою зменшення ризику можливих втрат капіталу та прибутку від нього [31, с. 229].

Впродовж аналізованого періоду на структуру активів, якими представлено кошти страхових резервів страховиків, значний вплив мали такі зовнішні чинники: економічні, політичні, фінансові, правові, соціальні. Нейтралізувати ризики, спровоковані ними, можливо за рахунок формування таких спеціальних резервів захисту від зовнішніх ризиків: резерву покриття витрат, пов'язаних із коливанням ділової активності; резерву покриття витрат, пов'язаних з інфляційними процесами; додаткового резерву превентивних заходів для попередження ризиків.

Внутрішніми чинниками, що визначили таку специфіку у розміщенні страхових резервів, є: обсяги акумульованих страховиками страхових премій; обсяги проведених страхових виплат і страхових відшкодувань за договорами страхування; структура страхового портфеля; терміни, на які укладено договори страхування; розмір дебіторської заборгованості страховиків; достатність капіталу страхових компаній та рентабельність капіталу; кількість укладених страховиками договорів страхування; обсяг страхових зобов'язань; мережа філій страховиків; рейтинг компаній; рівень податкового навантаження на страховий бізнес; ставка доходності фінансового ринку; чистий дохід від інвестицій [45, с. 111].

Як свідчить практика фінансової діяльності страховиків, менеджменту компаній необхідно приймати ефективні управлінські рішення щодо напрямів вкладення страхових резервів та величини і структури їхнього розміщення. Так,

необхідною є розробка стратегії і тактики фінансової діяльності страховика як комплексу заходів, спрямованих на забезпечення формування страхових резервів в обсягах, адекватних страховим зобов'язанням.

Підсумовуючи все вище описане доходимо до висновку, що ринок вітчизняного страхування сьогодні переживає не найлегші часи, що особливо помітно в структурі і динаміці його фінансових, в тому числі залучених, ресурсів. Зазначимо, що 76,4% залучених коштів припадає на страхові резерви, що пов'язано зі специфікою страхової діяльності та тенденцію до зростання показника кредиторської заборгованості на 167,2% впродовж аналізованого періоду. Першопричинами такої ситуації є, безумовно, девальвація національної валюти, а також руйнування банківської системи та недовіра з боку населення до страхових компаній.

2.3. Аналітична оцінка процесу інвестування фінансових ресурсів страховика

Кризові явища у фінансовому й реальному секторах економіки виявили багато проблем, які пов'язані з підтриманням страховиками фінансової стійкості та набуттям ними фінансової надійності. Всесвітня фінансова криза (2008 – 2010 років) негативно вплинула на розвиток страхового ринку України. Намагання забезпечити фінансову стійкість при суттєвому зменшенні надходжень сукупних страхових премій спонукало страховиків до збільшення обсягу тих страхових премій, які передавалися в перестраховання, а також до збільшення відрахувань у страхові резерви. Разом з тим такі екстрені заходи не забезпечили фінансової стійкості.

Рівень збитковості деяких компаній перевищив 1. Нестабільність економіки, підвищення рівня конкурентної боротьби, інфляційні процеси

поставили перед страховиками цілу низку завдань, вирішення яких має стати підґрунтям подальшого нормального існування. До таких завдань насамперед відносяться: створення фінансового забезпечення розвитку страхової діяльності, зміцнення, формування й нарощування фінансового потенціалу, забезпечення ліквідності, платоспроможності та конкурентоспроможності на основі стійкого економічного розвитку.

Варто зауважити, що співвідношення страхових надходжень до ВВП (додаток А), поки що знаходиться на рівні, який ще далекий від бажаного чи такого, який властивий країнам з розвинутою економікою, де він становить 8 – 12 % ВВП. Так станом на 9 місяців 2016 року частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,5 %, що на 0,45 в. п. менше порівняно з 2013 роком. Такий спадний тренд характерний для страхового ринку України, від тоді, коли на зміну певного макроекономічного відновлення ринку страхування, прийшло поступове його зменшення до 1,5 % у 2015 році. Така ситуація є свідченням невиконання страховим ринком, притаманних йому функцій, а страхування, на жаль, користується слабким попитом у населення та суб'єктів господарювання.

Спостерігається значне зростання обсягів страхових резервів (54,86%) та страхових надходжень (15,51%) на кінець проаналізованого періоду у порівнянні до початкового показника 2012 р. Також значне збільшення коштів, які передано на перестраховування (на 235,37%), свідчить про задіяння страховиками послуг перестрахових компаній та покращення функціонування ринку перестрахових послуг в країні.

Воно супроводжувалося як зовнішніми чинниками впливу: зменшенням доходів населення, зростанням безробіття, збільшенням кількості збиткових підприємств тощо, так і внутрішніми – констатацією неефективності регулювання та нагляду за страховим ринком, відсутність відповідальності страховиків за відмову або затягування страхових виплат, зростанням вартості страхових полісів на фоні зменшення якості страхових послуг зростання обсягу

надходжень страхових премій по ринку впродовж 2013 – 2014 років є дійсно особливим, що викликає необхідність звернути на цей етап особливу увагу.

Зростання відбулося переважно за рахунок збільшення надходжень за видами страхування non-life. Варто зазначити, що за підсумками 9 місяців 2016 року 92 % (22 857 млн. грн.) від загальної суми валових страхових премій займає сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування інших, ніж страхування життя, а на суму страхових премій зі страхування життя припадає лише 8% (1 987,2 млн. грн.) від загальної суми валових страхових премій.

Це є свідченням як зростання кількості укладених договорів страхування, так і підвищенням страхових платежів. До того ж однією з причин збільшення валових страхових премій в аналізованому періоді є збільшення часток добровільного майнового страхування, у т. ч. страхування фінансових ризиків та добровільного страхування відповідальності. Така активізація цих видів страхування зумовлена використанням страховиками «схемного» страхування, до речі, цим і пояснюється значний обсяг переданих страхових премій перестраховкам.

Значне падіння значень показників діяльності страхових компаній спостерігається після 2013 року і зумовлене загальною анексією АР Крим, бойовими діями на Сході України, падінням економіки, зниженням ділової активності контрагентів, активних девальваційних процесів, низьким рівнем довіри страхувальників до стану фінансової стійкості українських страховиків, зубожінням як населення, так і економіки загалом.

Аналіз наукової літератури, досліджень практиків-страховиків показав, що питанням формування фінансового забезпечення, у тому числі ліквідності й платоспроможності, приділяють певну увагу як українські науковці, так і закордонні. Разом з тим більшість наукових здобутків стосується аналізу поглядів на економічну природу страхування та страхових відносин, аналізу чинників і тенденцій розвитку вітчизняного страхового ринку в контексті світової інтеграції [46, с. 47].

Беручи до уваги вагомі здобутки науковців, зазначимо, що проблема створення фінансового забезпечення розвитку страховиків є недостатньо вивченою та потребує подальших напрацювань. Мало комплексних досліджень, спрямованих на розроблення рекомендацій з визначення фінансового потенціалу й на цій основі розробки керуючих дій, які сприятимуть розвитку й підвищенню конкурентоспроможності страховиків на внутрішньому та зовнішньому ринках. Дискусійними є питання оцінки фінансової стійкості страховиків, а підходи до прогнозування розвитку – недостатньо розробленими.

Одним з етапів, які передують розробці заходів зі створення фінансового забезпечення функціонування страховиків, є визначення розміру їх фінансового потенціалу. Саме від наявного фінансового потенціалу багато в чому залежить фінансування програм розвитку діяльності, формування стійкої ринкової позиції, можливість фінансування розробки й упровадження нових страхових продуктів.

Оцінку фінансової діяльності страховика можна здійснювати різними методами. Це методики, які рекомендовані Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також і ті, що пропонуються в наукових дослідженнях. З узагальнення методологічних підходів до оцінки фінансового стану й фінансового розвитку страхових компаній випливає висновок про необхідність застосування комплексного показника фінансового потенціалу розвитку FDP, який може бути індикатором при прийнятті фінансових рішень щодо формування фінансового забезпечення страхової діяльності. Показник виражений таким чином (формула 2.1):

$$\mathbf{FDP = FE - MFN = (O\ cap + I\ R) - (I\ pay + TC)}, \quad (2.1)$$

де FDP (Financial Development Potential) – фінансовий потенціал розвитку;

FE (Financial Enrichment) – фінансове забезпечення страховика;

MFN (Moment Financial Needs) – поточні фінансові потреби;

O cap (Own Capital) – власний капітал;

I R (Insurance Reserves) – страхові резерви;

I pay (Insurance Payments) – страхові виплати;

T C (Total Costs) – загальні витрати.

Сукупність фінансових ресурсів страховика формує його фінансовий потенціал. Водночас фінансове забезпечення пов'язане саме з використанням цього потенціалу (фінансових ресурсів) для подальшого розвитку. Обсяг фінансового забезпечення слід вимірювати за критерієм достатності для реалізації фінансової та страхової діяльності страховика з обов'язковим підвищенням рівня показників його фінансової стійкості та прибутковості [8, с. 70].

Показник FDP показує зміни надходжень страхових внесків, страхових резервів, інвестиційного доходу, статутного капіталу та інших фінансових ресурсів. Динаміка показника фінансового потенціалу розвитку FDP характеризує процес накопичення, та активність компанії на ринку.

Страховики, які за оцінкою показника фінансового потенціалу розвитку FDP характеризуються його неінтенсивним використанням, повинні здійснювати своєчасний пошук додаткових джерел фінансового забезпечення. Це можливе за рахунок залученого капіталу шляхом акціонування, запровадження дієвої політики страхової та інвестиційної діяльності для створення перспективних умов розвитку. Позитивне значення показника FDP вказує, що впроваджені дії мають економічний ефект та сприяють розвитку страхової діяльності. Також запропонований показник оцінки фінансового потенціалу розвитку дозволяє оцінити чинники, які впливають на формування фінансового забезпечення.

Показник FDP показує зміни надходжень страхових внесків, страхових резервів інвестиційного доходу, статутного капіталу та інших фінансових ресурсів. Динаміка показника фінансового потенціалу розвитку FDP характеризує процес накопичення, та активність компанії на ринку визначають особливості інвестування, а механізм його дії загальновідомий та загальноприйнятий: вкладення коштів забезпечує визначений дохід.

Здатність до акумулювання значних грошових потоків і спрямування їх на розвиток економіки перетворює страхові компанії на потужних інституційних інвесторів. Критеріями, що дають підстави відносити страхові компанії до інституційних інвесторів, є: значна частка ринку інвестицій; участь в інвестиційних операціях на регулярній основі; посередницький характер інвестиційної діяльності [85, с. 196].

Участь страховика в інвестиційній діяльності впливає як на джерела й обсяг страхових резервів, так і на їх склад. Успішна інвестиційна діяльність дає можливість страховій організації використати частину доходу від неї для покриття від'ємного фінансового результату страхових операцій, який може бути наслідком як підвищеної збитковості даного року, так і високої конкуренції на страховому ринку [74; с. 64].

Стосовно розміщення страхових резервів у процесі інвестиційної діяльності страхової компанії, то при цьому першорядне значення має структура її страхового портфеля, а другорядне – кон'юнктура ринку інвестицій [57, с. 99].

На початку формування інвестиційних ресурсів основним елементом виступає власний капітал, що в під час діяльності страхової організації поповнюється різними джерелами. Натомість рівень достатності встановлюється зовнішніми і внутрішніми вимогами до платоспроможності страхової компанії. Власний капітал є основою розвитку та функціонування страхової організації. Позиковий капітал і залучений капітал відноситься до зовнішньої частини інвестиційних ресурсів страховика.

Залучений капітал є основним джерелом інвестицій, і тому має суттєвий вплив на макроекономіку. Невизначеність моменту настання необхідності виконання страхових зобов'язань знижує ефективність інвестиційної діяльності страхової компанії. Залучений капітал являє собою грошові кошти, отримані у вигляді страхової премії та акумулюються страховиком на час дії договору страхування [43, с. 34].

З використанням капіталу пов'язаний такий ризик, як банкрутство. З метою забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страховика держава, як уже зазначалося, встановлює певні вимоги до порядку формування й розміщення страхових резервів, що сформульовані у статті 31 Закону України «Про страхування».

З метою оцінки реалізації інвестиційної функції українськими страховиками на практиці проведемо аналіз обсягів сформованих ними страхових резервів та напрямів їх розміщення в дохідні активи. Більш ніж половина страхових резервів інвестуються в банківські вклади (депозити), що пояснюється їх постійною дохідністю й відносною забезпеченістю гарантуванням вкладів. Що стосується інших активів, вільних від зобов'язань, то вони вкладуються в цінні папери (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Напрями інвестування коштів страхових резервів
за 9 місяців 2015р. та 9 місяців 2016р.***

Показник	Технічні резерви		Резерви зі страхування життя		Темп проиоросту, %	
					Технічні резерви	Резерви зі страхування життя
	9 міс. 2015	9 міс. 2016	9 міс. 2015	9 міс. 2016	9 міс. 2016/9 міс. 2015	
Сформовані страхові резерви, млн.грн.	11 042,4	11 980,8	6 202,3	7 496,3	8,5	20,86
Кошти на поточних рахунках	1 384,0	1 685,7	598,5	466,3	21,8	-22,09
Банківські вклади (депозити)	5 043,6	5 545,7	3 241,6	2 957,5	9,96	-8,76
Банківські метали	2,2	3,4	13,7	4,4	54,55	-67,88
Нерухоме майно	738,0	868,4	113	109,3	17,67	-3,27
Права вимоги до перестраховиків	2 714,6	2 347,7	94,9	197,2	-13,52	107,8
Інвестиції в	0,1	15,9	0,8	0,5	15800	-37,5

економіку України за напрямками, визначеними Кабміном України						
Цінні папери, в тому числі:	1 577,9	1 593,3	2 182,6	3 580,9	0,98	64,07
- акції	794,5	75,7	296,4	20,4	-90,47	-93,12
- облігації	87,2	58,4	327,8	101,3	-33,03	-69,1
- іпотечні сертифікати	9,1	0	0	0	-100	-
- цінні папери, що емітуються державою	687,1	1 459,2	1 558,4	3 459,2	-112,37	121,97

*Розраховано автором на основі [65].

Зміни у динаміці та структурі активів, якими представлені технічні резерви, за станом на 30.09.2016 р. порівняно з інформацією за станом на 30.09.2015 р. такі:

– обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) збільшився на 502,1 млн. грн. (або на 10,0%) і становив 5 545,7 млн. грн. (або 45,9% від загального обсягу активів технічних резервів);

– обсяг коштів, дозволених для представлення цінними паперами, що емітуються державою збільшився на 772,1 млн. грн. (або на 112,4%) і становив 1 459,2 млн. грн. (або 12,1% від загального обсягу активів технічних резервів);

– обсяг коштів, вкладених у цінні папери, що емітуються державою збільшився на 1 900,8 млн. грн. (або на 122,0%) і становив 3 459,2 млн. грн. (або 47,3% від загального обсягу активів резервів зі страхування життя);

– обсяг коштів, вкладених в акції зменшився на 276,0 млн. грн. (або на 93,1%) і становив 20,4 млн. грн. (або 0,3% від загального обсягу активів, якими представлені зі страхування життя).

Наведені дані показують збільшення питомої ваги резервів зі страхування життя від загального обсягу сформованих страхових резервів українськими страховиками. Це пов'язано із зростанням попиту на накопичувальні контракти з елементами капіталізації, що є наслідком проведеної в Україні пенсійної

реформи. Дане зростання не викликано позитивними кроками держави в цьому напрямі – не впровадилися механізми кредитування на фінансування будівництва чи придбання нерухомості, не з'явилися податкові пільги щодо сплати податку на доходи громадян, а навпаки – негативними очікуваннями громадян щодо якості пенсійного забезпечення в недалекому майбутньому.

Оскільки нерухоме майно є низьколіквідним та довгостроковим активом, а тому, ефективним таке вкладення коштів може бути лише для страхових компаній, які проводять довгострокове страхування життя, даний показник був нами розглянутий в контексті розміщених коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя (його значення не досягає 8% у балансі страховика).

Загальною позитивною особливістю інвестування коштів в нерухомість є те, що вони постійно захищені від інфляції. Вагомим джерелом такого розміщення можуть бути власні кошти, які вільні від конкретних зобов'язань, а тому, можуть бути вкладені у порівняно довгострокові та менш ліквідні активи, проте високоприбуткові.

Згідно з рис. 2.9 незначна питома вага страхових резервів зосереджена в інвестиціях в економіку України та банківських металах (менш як 1%), що пояснюється невисокою прибутковістю зазначених видів активів.

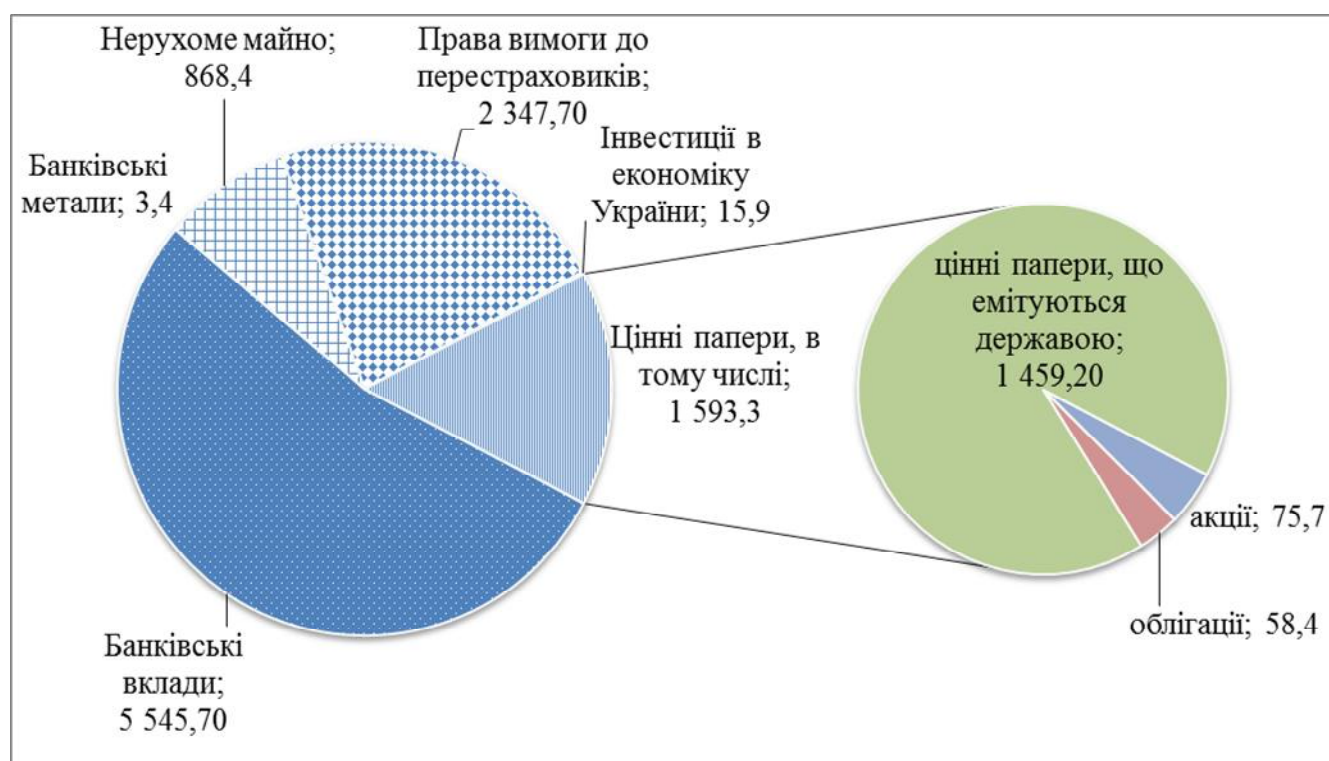


Рис. 2.9. Структура активів, якими представлено кошти технічних резервів страховиків України за 9 місяців 2016 р., млн.грн.*

*Побудовано автором на основі табл. 2.9.

Також позиковий капітал містить кредиторську заборгованість і банківський кредит. Страхові компанії вкрай рідко вдаються до банківського кредитування, і воно використовується в основному на цілі, не пов'язані з інвестуванням.

При вкладанні коштів необхідно враховувати їхню оптимальну структуру, а також необхідний термін інвестування. Виходячи з того, що резерви є коштами страхувальників і внаслідок настання страхового випадку першочергово та своєчасно мають повертатися їм у вигляді страхового відшкодування.

Необхідно зауважити, що страховик зобов'язаний вкладати інвестиційні кошти як можна більш ефективно в тих межах, які допускаються умовами його діяльності у цій сфері. Розміщення страхових резервів повинно здійснюватись страховиками на умовах диверсифікації, поворотності, прибутковості та ліквідності.

Страхові компанії займають особливе місце у здійсненні інвестиційного процесу. А саме, страхові компанії самостійно виконують функції інвесторів, та як у них є значні мобілізовані фінансові ресурси страхувальників, які вони спрямовують у різні види інвестицій. По-друге, вони допомагають стимулювати інвестиційну активність власників капіталу, через виконання таких страхових операцій, які гарантують вітчизняним та закордонним вкладникам повернення їх вкладених коштів.

При розгляді можливостей використовувати фінансові ресурси страхових компаній в ролі інвестиційних, перш за все слід здійснити аналіз структури ресурсів з погляду напрямів та строків інвестування, впродовж яких вони будуть використовуватися. Кошти, які є у розпорядженні страховиків, є

сукупністю ресурсів, призначених для виконання перед страхувальниками зобов'язань та нормального функціонування компанії.

Інвестиційні можливості фінансових ресурсів страхової організації наведені в таблиці 2.10. Інвестиційний потенціал страхового ринку залежить від розвитку накопичувального страхування життя, оскільки саме цей сектор забезпечує значну частку страхових інвестицій у розвинених країнах.

Причинами низького розвитку інвестиційного потенціалу страховиків в Україні, є: погано розвинутий фондовий ринок та недостатня кількість надійних фондових інструментів; підвищене регулювання процесу розміщення коштів, якими представлена страхові резерви з боку держави; недостатній рівень державного регулювання в сфері інвестиційних процесів; недостатній обсяг інвестиційних ресурсів в окремо взятого страховика, що обмежує його інвестиційні можливості; відсутність прозорості та відкритої інформації про потенційні об'єкти інвестування.

Таблиця 2.10

Структура фінансових ресурсів страхової організації та їх інвестиційні можливості.*

Структура фінансових ресурсів	Інвестиційні можливості			
	Термін використання інвестицій	Можливість планування з метою інвестування	Можливість отримання доходів з урахуванням принципу «ризик-дохідність»	Рівень ліквідності
Власний капітал, у тому числі: - капітал накопичення	Довгостроковий	Високий	Регулярний стабільний поточний дохід	Середня, низька
- інші внески юридичних осіб	Довгостроковий	Низький	Регулярний стабільний поточний дохід	Середня, низька
- резерви накопичення	Довгостроковий	Високий	Регулярний стабільний поточний дохід	Середня
Залучений капітал, у тому числі: - резерви зі страхування життя (математичні резерви)	Довгостроковий	Високий	Регулярний стійкий поточний дохід	Середня, низька

- резерви з інших видів страхування, крім страхування життя (технічні резерви)	Різний (в залежності від видів страхування)		Високий, нерегулярний дохід	Середня, низька
- стабілізаційні резерви	Різний (в залежності від фінансових результатів страхової компанії за звітний період)	Високий	Нерегулярний дохід	Середня
Позиковий капітал, у тому числі: - кредиторська заборгованість	Короткостроковий	Низький	Нерегулярний дохід	Висока

*Складено автором на основі [11, с. 28].

Переважаюча частина українських страховиків не мають ретельно розробленої інвестиційної стратегії, й більшість із них вкладають кошти у фінансові інструменти афілійованих структур або розміщують їх на банківських депозитах. Але надалі, з розвитком ринку, потреба в безпечному й дохідному інвестуванні лише зростатиме, тому правильне управління активами страховика має розв'язати два основних завдання: підвищити дохідність та забезпечити диверсифікованість інвестиційного портфеля.

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження щодо тенденцій формування власного та звлученого капіталів, а також інвестиційних можливостей страхових компаній у контексті розміщення страхових резервів дає змогу зробити певні висновки:

1. За результатами 9 місяців 2016р. частка власного капіталу в структурі фінансових ресурсів вітчизняних страхових компаній зменшилася з 63% до 53% в порівнянні з аналогічним періодом 2012р. При цьому, значно зросла довгострокова заборгованість, що зменшує платоспроможність страховиків.

2. Зареєстрований капітал (статутний капітал) в досліджуваному періоді зменшився з 14,6 млрд. грн. в 2012 р. до 12,76 млрд. грн. станом на 1 вересня 2016р., або на 12,6%. При цьому спостерігаємо зниження майже всіх показників: статутного капіталу (на 12,6%); додаткового капіталу (на 25%);

резервного капіталу. Таке зменшення резервного капіталу може свідчити про загострення проблем з платоспроможністю вітчизняних страхових компаній, що, безумовно, є негативною тенденцією

3. Загальний обсяг страхових резервів зріс на 12,9%, за рахунок збільшення обсягів резервів зі страхування життя 20,9%. На резервний фонд вітчизняних страхових компаній припадає більше половини коштів залученого капіталу.

4. У структурі активів, якими представлені технічні резерви найбільшу частку займають кошти вкладені у банківські депозити (45,9% від загального обсягу активів технічних резервів), як у найліквідніший актив. Так як у структурі активів, якими представлені резерви зі страхування життя на рівні із розміщенням коштів у депозити (2 957,5 млн. грн.) стоїть інвестування коштів у цінні папери (3 580,9 млн. грн.). Адже особливістю договорів зі страхування життя є термін укладання їх, що складає переважно 5 – 30 років, відповідно і страхові виплати за цими договорами віддалені в часі.

5. При цьому зниження попиту на страхові послуги спровокували насамперед інфляційні та девальваційні процеси, погіршення фінансового стану економічних агентів, падіння макроекономічних індикаторів. З огляду на це можна спрогнозувати зменшення кількості учасників страхового ринку в 2017 – 2018 роках, зокрема, за 9 місяців 2016р. кількість страховиків зменшилася на 101 одиницю порівняно із початковим показником 2012р.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СТРАХОВИКА

3.1. Стратегічне планування в управлінні фінансовим потенціалом страхової компанії

Найважливішим фактором забезпечення розвитку страхової компанії є обсяг та структура фінансових ресурсів. З урахуванням того, що кожен об'єкт підприємницької діяльності самостійно прагне розвинути та збільшити ресурсний потенціал, то значна увага звертається на методи управління ним, а саме стратегічне планування, основною метою якого є збагачення фінансовими ресурсами, які необхідні для успішної діяльності та в кінцевому підсумку – допомагають досягненню певного рівня прибутковості. Без визначення методів стратегічного планування жодна страхова компанія не може досягнути стабільного економічного розвитку на ринку.

Страховики визнають необхідність проведення стратегічного управління для забезпечення своєчасного виконання взятих на себе зобов'язань (як внутрішніх, так і зовнішніх), задоволення фінансових потреб. Адже з його допомогою можна освоїти безперервний процес пошуків і реалізації нових методів управління, які мають на меті вдосконалення страхової справи. Втім, на практиці вітчизняні страховики ще недостатньо використовують нові підходи в управлінні, що призводить до зниження їх конкурентоспроможності на європейському й світовому страхових ринках.

В економічно розвинутих країнах страховики вже достатньо давно займаються управлінням капіталу з метою забезпечення власної фінансової стійкості, тому вважаємо за доцільне окреслити головні методи, які вони для цього використовують, а саме: тестування грошових потоків; балансування активів і пасивів; імунізація; динамічний фінансовий аналіз [82, с. 230].

Зазначені методи суттєво відрізняються один від одного як за методологією використання, так і за економічною сутністю. Їх застосування спричиняє неоднаковий вплив на рівень рентабельності страхових компаній.

При використанні перших трьох методів увага акцентується на процесі підбору портфеля активів, який усував би ризик зміни процентних ставок за конкретним набором показників. Відповідно, застосування цих методів може бути ефективним для забезпечення зростання рівня дохідності від інвестиційної діяльності, якою займається страхова компанія. Саме тому згадані методи найбільш широко використовують страховики, які надають послуги зі страхування життя, компанії, в яких інвестиційний дохід є основним фактором, що визначає їхню рентабельність.

Четвертий метод – динамічний фінансовий аналіз – це комплексний інструмент управління діяльністю компанії. Застосовуючи його, враховуються як ризики, пов'язані з активами компанії, так і ризики, пов'язані з її зобов'язаннями. Динамічний фінансовий аналіз допомагає виробити оптимальну стратегію компанії за всіма основними напрямками її діяльності: інвестиційна політика, тарифікація страхових послуг, придбання перестрахового захисту тощо. Цей метод ефективний у разі його застосування для підвищення дохідності від інвестиційної діяльності і для максимізації прибутку від страхових операцій [82, с. 231].

Окреслимо детальніше кожен із згаданих методів управління активами і пасивами страхової компанії.

Метод тестування грошових потоків уперше був застосований у США у штаті Нью-Йорк 1986 року у відповідь на створення страховиками нових страхових послуг, прив'язаних до процентних ставок. У результаті будь-яка страхова компанія, яка пропонує ануїтети та договори страхування з гарантованим рівнем дохідності, зобов'язана проводити найпростіший аналіз активів і пасивів, тобто тестування грошових потоків. Щорічно за такою методикою компанії зобов'язані аналізувати свої активи і пасиви та надавати результати такого аналізу державному органу страхового нагляду і контролю.

Ті страхові компанії, які не дотримуються цього припису, мусять творювати значно більші страхової резерви. Цей метод ураховує багатогранність впливу зміни процентних ставок на активи і зобов'язання (кількість договорів, що розриваються, сплата додаткової премії). Його застосування дозволяє в середньостроковій перспективі здійснити прогнозування фінансових результатів діяльності страхової компанії та динаміки її власного капіталу, а також оцінити можливість виконання нею своїх зобов'язань.

Тестування грошових потоків передбачає сім можливих сценаріїв змін процентних ставок – постійний рівень процентних ставок, зростання, зростання-зниження, різке зростання, зниження, зниження-зростання, різке зниження.

Перевагою цього методу є його простота і можливість передбачення, а отже, і попередження можливих негативних тенденцій. Наприклад, аналіз свідчить, що підвищення процентних ставок збільшує кількість розірваних договорів страхування життя, а з іншого боку – показує, як зниження ставок зменшує прибутковість. Значимість методу тестування грошових потоків ще більше зросла після того, як міжнародне рейтингове агентство «Moody's» почало застосовувати його для перевірки розходжень між активами і пасивами.

Водночас, методів тестування грошових потоків притаманні й певні недоліки. По-перше, при використанні зазначеного методу (як і взагалі методів, які базуються на моделюванні) кінцевий результат може бути отриманий шляхом маніпуляцій; по-друге, метод не враховує ризики, зумовлені продажем нових страхових послуг; по-третє, він ураховує лише ризик зміни процентних ставок, водночас не беруть до уваги підприємницький і валютний ризики, ризик коливання курсів акцій [83, с. 880].

Ще один метод управління капіталом – метод балансування активів і пасивів – полягає в максимальному наближенні обсягів активних і пасивних операцій, з однаковими строками виконання. Прикладом застосування цього методу можуть бути операції купівлі певних цінних паперів із датою погашення, яка відповідає даті виникнення певного зобов'язання.

Використання методу балансування активів і пасивів дозволяє практично усунути ризик коливання процентних ставок і сприяє своєчасному і повному виконанню зобов'язань, строки і суми яких заздалегідь відомі.

Попри те, що теоретично цей метод дозволяє нівелювати при розрахунках ризик коливання процентних ставок, страхові компанії вважають, що його важко застосовувати, і він, з кількох причин, не зовсім підходить для аналізу фактичного стану речей. Це зумовлено тим, що по-перше, основною проблемою застосування цього методу є непрогнозованість моментів настання зобов'язань страхової компанії. Так, при страхуванні життя страхувальники можуть отримати кредит, достроково припинити договір страхування тощо, і, відповідно, це впливатиме на величину їхніх майбутніх доходів. Точний прогноз часу і обсягів, у яких страхувальники можуть скористатися своїми правами, практично не можливий. Ще більшою мірою фактор невизначеності притаманний страховим компаніям, які надають послуги зі страхування іншого, ніж страхування життя.

Ще одним недоліком зазначеного методу є його недостатня гнучкість, яка зумовлює зниження прибутковості страхових операцій. Навіть у тих рідкісних випадках, коли балансування грошових потоків досягнуте, воно може виступати обмежувальним фактором. Адже намагання досягти точного вирівнювання активів і пасивів може призвести до того, що страхова компанія змушена буде інвестувати в ті активи, які явно менш прибуткові, та краще підходять за строками погашення, ніж в альтернативні активи з подібним рівнем ризику та іншими строками погашення [83, с. 882].

Реакцією на недоліки, притаманні методів балансування грошових потоків, була поява методу імунізації. Його суть полягає в підборі та включенні до портфеля таких фінансових інструментів, які мінімізують його чутливість до зміни відсоткових ставок на ринку, тобто він полягає не у прагненні збалансувати самі грошові потоки, а в намаганні вирівняти чутливість своїх активів і пасивів до зміни відповідних процентних ставок. Це забезпечується за умови ефективного структурування портфеля, що, у свою чергу, дозволяє, при

коливанні процентних ставок, компенсувати зміну вартості зобов'язань відповідною зміною вартості активів. Методика імунізації передбачає зниження чутливості фінансових інструментів до впливу відсоткового ризику, саме тому виникає потреба у вимірюванні такої чутливості.

В основу динамічного фінансового аналізу покладено використання генератора сценаріїв, який визначає варіанти ймовірних сценаріїв розвитку загальної економічної ситуації та зміни вартості активів і пасивів компанії. Тобто динамічний фінансовий аналіз є процесом аналізу та прогнозування фінансового стану страхової компанії з урахуванням різноманітних факторів, які спроможні вплинути на кінцеві фінансові результати діяльності страховика. Динамічний фінансовий аналіз може здійснюватися для різних цілей і призначатися для використання при прийнятті управлінських рішень з питань менеджменту у сферах андеррайтингу, інвестиційної діяльності, актуарних розрахунків, планування.

Динамічний фінансовий аналіз, порівняно зі старими методами оцінювання ефективності стратегій, у яких зазвичай здійснюється розрахунок лише деяких ключових показників, є інноваційним підходом [14, с. 60]. На сьогодні динамічний фінансовий аналіз – єдиний метод, який дозволяє, з високим ступенем деталізації, описати майбутні грошові потоки страхової компанії в цілому, включаючи аналіз програми перестраховування, моделювання впливу великих техногенних аварій і стихійних лих, а також ураховуючи взаємний вплив випадковостей.

Застосовуючи динамічний фінансовий аналіз, треба враховувати, що кількість параметрів, які необхідно визначити до початку процесу генерації сценаріїв для побудови адекватної моделі достатньо велика. При побудові моделі динамічного фінансового аналізу основним питанням є питання обсягів і складності моделювання процесів.

Отже, динамічний фінансовий аналіз є методом, який використовують для комплексного аналізу діяльності страхових компаній. Основна перевага цього методу полягає в можливості моделювання діяльності страхової компанії

в комплексі, а саме її активів, пасивів і взаємозв'язків між ними. Використання методу динамічного фінансового аналізу для потреб вітчизняних страхових компаній доволі перспективне. Це зумовлено тим, що порівняно з економічно розвинутими країнами економічна ситуація і ситуація на страховому ринку України характеризуються значно більшою невизначеністю. При цьому очевидно, що найбільш імовірними споживачами методу динамічного фінансового аналізу будуть найбільші страхові компанії, оскільки в сучасних умовах побудова моделі динамічного фінансового аналізу для вітчизняної компанії потребує значного обсягу досліджень і ресурсів.

У кожного з чотирьох описаних вище основних методів, які використовуються страховими компаніями для управління активами і пасивами, є переваги і недоліки, багато в чому зумовлені різними рівнями складності їхніх елементів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Характеристика методів управління фінансовими ресурсами страховиків*

Метод Складові	Тестування грошових потоків	Балансування активів і пасивів	Імунізація	Динамічний фінансовий аналіз
Основний ризик	Процентні ставки	Процентні ставки	Процентні ставки	Сукупність ризиків
Складність розрахунків	Середня	Середня	Низька	Висока
Галузь походження	Страховання життя	Страховання життя	Страховання життя	Ризикове страховання
Сфера застосування	Страхова послуга	Страхова послуга	Страхова послуга	Компанія в цілому

*Складено автором на основі [92, с. 115].

У зв'язку з цим серед спеціалістів немає єдиної думки щодо того, який з описаних вище методів моделювання найдоцільніше застосовувати на практиці при розробці стратегії. Для цього потрібно враховувати адаптацію страховика до умов зовнішнього середовища та його внутрішню систему управління. Тому стратегічні програми мають бути доволі гнучкими, щоб за потреби їх можна було змінити чи вдосконалити.

Застосування при управлінні діяльністю страхової компанії фінансової стратегії дає змогу [92, с. 114]:

- забезпечити стійкий розвиток компанії в нестабільних умовах розвитку ринку (навіть за фінансової кризи);
- визначати можливості й загрози розвитку компанії та забезпечувати управління ними;
- забезпечити конкурентні переваги розвитку страховика на ринку за умови вивчення можливостей конкурентів;
- вдосконалити діяльність страхової організації з урахуванням прогнозного ризику.

За класичною концепцією стратегічного управління організація – відкрита система, що взаємодіє з елементами зовнішнього середовища в умовах, які постійно змінюються. Стратегічне управління компанії загалом включає такі етапи: визначення місії організації, аналіз і оцінка внутрішнього середовища організації, аналіз і оцінка зовнішнього оточення, визначення існуючих недоліків та сильних сторін компанії, а також прогнозування розвитку внутрішнього та зовнішнього середовищ, визначення конкретних цілей організації, розроблення стратегії досягнення визначених цілей, створення системи довгострокових, тактичних, оперативних та організаційних планів, реалізація обраної стратегії розвитку, контроль за виконанням планів та оцінка обраної стратегії.

Розглянемо вищезазначені етапи з точки зору їх запровадження для страхових компаній в Україні. Місія страхової компанії – це головна, загальна ціль організації, яка визначає причину її існування. Вона деталізує статус страховика і забезпечує напрям та орієнтири для окреслення цілей та стратегій на різних організаційних рівнях. Хоча її формулювання залишається незмінним, воно має стимулювати організацію рухатися вперед, змінюватися і рости. Вона має бути розрахованою на довгострокову перспективу, бути зрозумілою і дохідливою [68, с. 154].

Розглянемо такий метод стратегічного управління як аналіз та оцінка внутрішнього середовища організації. Страхова компанія – це складна система, і тому для її аналізу використовується системний підхід, у якому організація розглядається як сукупність закономірно пов'язаних між собою підсистем. Основними напрямками діяльності страхової компанії в сучасних умовах господарювання має бути орієнтація на потреби клієнта, підвищення якості страхових послуг, концентрація зусиль на управлінні персоналом, формуванні корпоративної культури та традицій, створенні дієвої системи мотивації персоналу.

Виходячи з цих принципів аналізу страхової компанії, її можна розглядати як сукупність таких основних підсистем: методології та розроблення нових страхових продуктів, продажу страхових продуктів, регіонального розвитку, фінансів, урегулювання збитків. Одним із найважливіших елементів будь-якого господарюючого суб'єкта є відділ збуту. У страховій компанії – це підсистема продажу страхових продуктів. Від того, на скільки ефективно працює система продажу страхових послуг, значною мірою залежить рівень доходів та прибутків страховика [91, с. 50].

Наступним методом, що включений у систему стратегічного управління страховика є аналіз і оцінка зовнішнього оточення компанії. Зовнішні фактори, від яких залежить успішність діяльності страхової компанії, розподіляються на фактори непрямого та прямого впливу. На нашу думку, серед макроекономічних процесів, що відбуваються нині в Україні і належать до факторів непрямого впливу. До факторів зовнішнього середовища організації безпосереднього впливу відносять фактори, які впливають на існування самої організації, на конкретні результати її діяльності. Для страхової компанії це страхова галузь та конкурентне середовище, клієнти (страхувальники), перестраховики, партнери страховика (асистанські компанії), профспілки, місцеві органи влади.

Розглянувши зовнішнє середовище прямого і непрямого впливу, можна зробити висновок, що державна політика, спрямована на приватизацію,

реформу пенсійного забезпечення та медичного обслуговування населення залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, здійснення протинфляційних заходів, упорядкування відсоткових ставок, валютних курсів, налагодження фінансового контролю, забезпечує серйозні передумови для активізації страхової діяльності. Стратегія кожної конкретної компанії полягає в тому, щоб максимально скористатися цими можливостями [1, с. 344].

Розглянемо етап визначення конкретних цілей страхової організації. Для досягнення генеральної мети потрібно довести її зміст до кожного рівня та виконавця в організації, визначити внесок кожного з працівників у стратегічний успіх компанії взагалі. Для цього слід застосовувати декомпозицію цілей та завдань, тобто побудову ієрархії стратегічних напрямів діяльності страхової компанії, де встановлюються конкретні, вимірювані задачі, що лежать в основі конкретних видів робіт. Приклад такої ієрархії стратегічних напрямів страхової організації представлений на рисунку. Розроблення стратегії досягнення поставлених цілей. Визначення стратегії для страхової компанії принципово залежить від конкретної ситуації, у якій вона перебуває.

Один із провідних теоретиків і фахівців у галузі стратегічного управління М.Портер запропонував три основні підходи до вироблення стратегії поведінки фірми на ринку (рис. 3.1).

Слід зауважити, що поряд з вибором стратегії у різних сферах управлінської діяльності страхової компанії ухвалюються рішення стосовно розвитку ресурсного потенціалу. Розглянемо відповідні особливості управління зазначеними стратегічними аспектами функціонування страхових компаній [27, с. 129– 130].

Стратегія швидкого зростання і завоювання нових сегментів страхового ринку може містити в собі підґрунтя для порушення стабільності в діяльності страхової компанії та її подальшої неплатоспроможності. Найбільш простим способом збільшення масштабів діяльності є зниження тарифних ставок, що на практиці для багатьох страхових компаній тісно пов'язане із ціновим демпінгом.

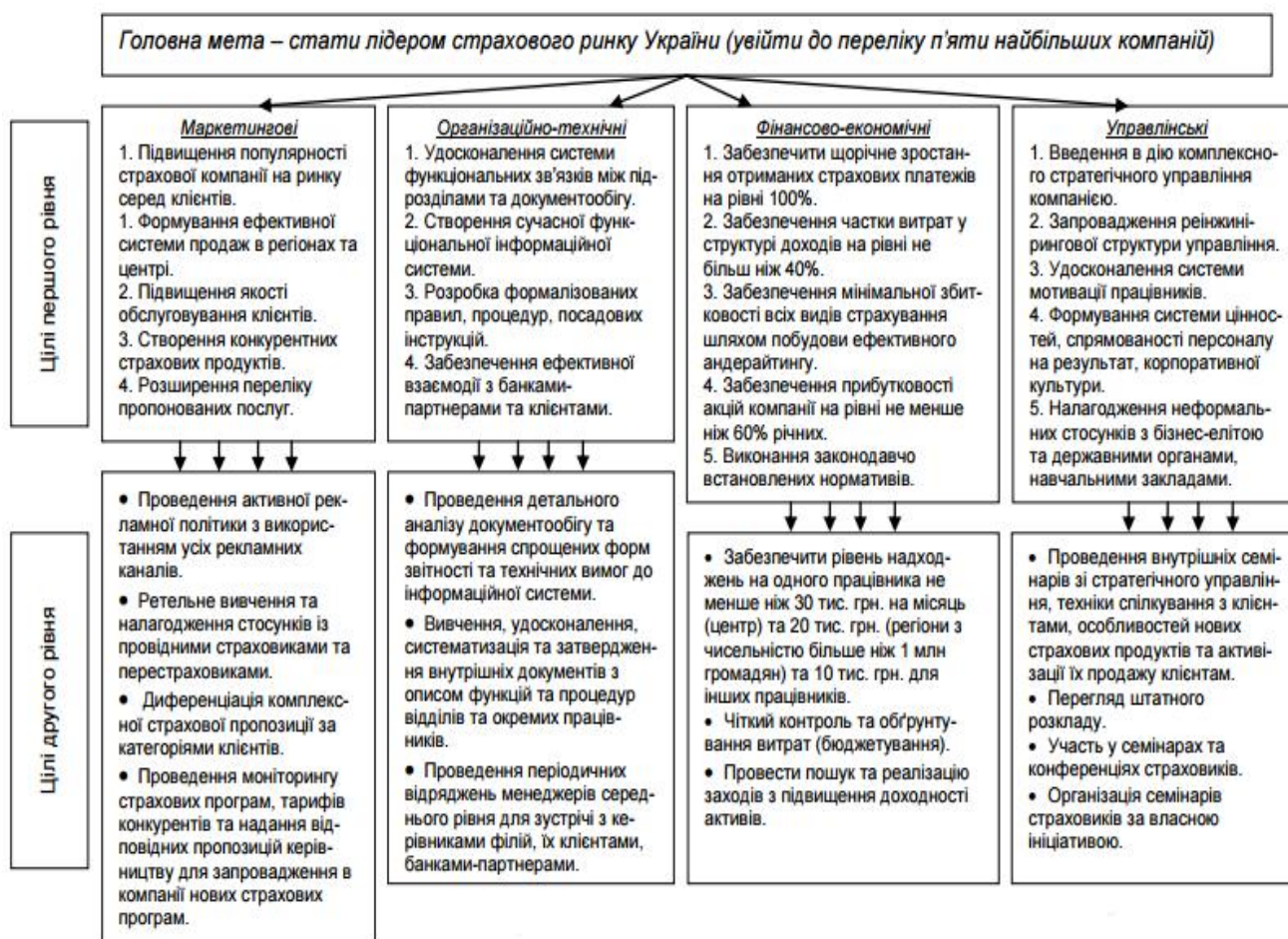


Рис. 3.1. Ієрархія стратегічних напрямків діяльності страхової компанії*

*Розроблено на основі [69].

Основною загрозою встановлення ціни на страхові послуги на рівні, меншому за рівні інших учасників ринку, є ймовірність понесення значних витрат через обмежені обсяги страхових резервів. При цьому, в довгострокових видах страхування обсяг страхових зобов'язань і можливі фінансові втрати можуть мати прихований характер протягом тривалого періоду часу. З іншого боку, стратегія швидкого зростання може бути ефективним стратегічним рішенням, наприклад, у випадку знаходження певної ніші на страховому ринку та налагодження розробки й дистрибуції страхових продуктів таким чином, що дозволяє страховій компанії утримувати достатньо низькі тарифи і масово їх реалізовувати.

Окрім фінансових збитків, існують загрози іншого характеру. Наприклад, матеріально-технічне забезпечення страхової компанії може виявитись непристосованим до нових обсягів діяльності. Існує ймовірність виникнення труднощів із системами інформаційно-аналітичного забезпечення, що не призначені для обробки великого масиву даних, а також із чисельністю спеціалістів компанії з урегулювання збитків. Тобто йдеться про бізнес-процес урегулювання страхових зобов'язань, оскільки розширення агентської мережі, створення регіональних представництв, що передбачає підвищення кількості спеціалістів із продажу страхових продуктів, зазвичай відображається у стратегічному плані стрімкого росту.

Слід також врахувати, що у страховій діяльності не всі види страхування є збитковими. Однак за недостатньої комплексності впровадженої стратегії, що охоплює лише окремі бізнес-процеси страхової компанії, грошові потоки від цих джерел надходження страхових премій не перевищують страхові зобов'язання за збитковою частиною страхового портфелю, оскільки активи зростають набагато меншими темпами, ніж ризики, що приймаються на страхування.

Однією із стратегій фінансового планування в контексті управління фінансовим потенціалом страховика є стратегія формування страхових резервів. З метою виконання страхових зобов'язань мають бути сформовані адекватні страхові резерви для заявлених збитків і таких, що сталися, але про які ще не повідомлено. Якщо ж обсяги страхових резервів свідомо занижені, це означає, що розмір прибутку страхової компанії збільшується [34, с. 262].

Обсяги страхових резервів у довгостроковій перспективі змінюються під впливом циклічності цін на страхові послуги. Низхідний цикл є однією із характеристик страхового ринку у фазі спаду, що виникає згідно з економічними тенденціями на фінансовому ринку в цілому, коли фінансові установи функціонують на рівні беззбитковості через надмірність пропозиції фінансових послуг. Також фаза спаду є наслідком стратегічних прорахунків самих учасників страхового ринку, якщо запланований обсяг надходження

страхових премій, закладений у бюджетах страховиків, які оперують на даному ринку, перевищує потреби у страхових послугах з боку існуючих і потенційних клієнтів. Отже, щонайменше одна компанія на ринку з метою виконання встановлених коротко- або довгострокових планів буде змушена знизити страхові тарифи і встановити ціни на послуги, нижчі за ринкові. Для того, щоб не втратити частину ринку, більшість компаній будуть слідувати нею, особливо якщо остання належить до лідерів страхового ринку.

Висока прибутковість страхової діяльності, характерна для даної фази циклу, дозволяє привести значення показників платоспроможності у відповідність до нормативних, прибутковість також приваблює нових учасників на страховий ринок. Зазначена ситуація призводить до перевищення пропозиції страхових продуктів над реальним попитом на неї, а це, у свою чергу, переводить фазу циклу цін на страхові послуги у низхідну стадію [27, с. 131].

Вважаємо, що дефіцитність страхових резервів і зниження ціни на страхові послуги є взаємозалежними чинниками, які мають негативний вплив, насамперед на платоспроможність страхової компанії. З іншого боку, надлишок страхових резервів виникає при здійсненні андеррайтингу за високими цінами на страхові продукти. Але в більшості випадків існує певна закономірність: дефіцит математичних і технічних резервів виявляється через декілька років після того, як вартість страхових послуг підвищується, а їх надлишок спостерігається і корегується, коли ціни починають падати.

Не менш важливою є стратегія делегування управлінських повноважень страхової компанії та аутсорсинг. Діяльність будь-якої страхової компанії включає в себе такі бізнес-процеси: розробка страхових продуктів, андеррайтинг, супроводження договорів страхування, врегулювання збитків, перестраховування тощо. В основному повноваження щодо виконання зазначених бізнес-процесів покладається на персонал страхової компанії. Проте на сьогодні на страховому ринку представлені спеціалізовані установи, які можуть виконувати деякі із цих функцій, тобто існують широкі можливості для аутсорсингу. В деякій мірі такий спосіб ведення бізнесу і побудови бізнес-

процесів є досить привабливим для страховика, адже остання може функціонувати за базової чисельності співробітників, максимально знижуючи таким чином адміністративні витрати і, в певній частині, витрати на ведення справ в цілому (тобто ліквідаційні й аквізиційні витрати).

Втім існує сукупність імовірних ризиків з боку аутсорсингової/асистантської компанії, що можуть негативно позначитись на стабільності функціонування страхової компанії, серед яких:

- недостатній професіоналізм персоналу аутсорсингової компанії;
- нестача фінансових ресурсів для забезпечення достатнього рівня обслуговування страхової компанії і його клієнтів;
- імовірність конфліктів інтересів із страховою організацією;
- можливість фінансових махінацій і страхового шахрайства;
- неспроможність систем інформаційно-аналітичного забезпечення аутсорсингової компанії надавати необхідні страховикові дані для моніторингу взаємодії.

Вищенаведені ризики можуть спостерігатися і в самій страховій компанії, якщо вона самостійно забезпечує повне виконання власних бізнес-процесів. Разом з тим, делегування деяких функцій аутсорсинговій компанії означає, що функції в певній мірі відділяються від первинної організації і тому можливості щодо здійснення належного моніторингу зменшуються.

Розробленням генеральної стратегії страхової компанії займається вищий керівний склад на основі даних досліджень власних та залучених фінансів фахівцями із страхування, економіки, фінансів, управління персоналом. Доцільно створювати спеціалізовані робочі групи зі стратегічного планування, до яких будуть входити керівники основних функціональних підрозділів страховика.

Узагальнимо, що на сьогодні у вітчизняних страхових компаніях описані вище методи та стратегії управління фінансовою складовою ресурсного потенціалу ще недостатньо прижилися. Та враховуючи той факт, що без їх запровадження ефективна робота страхової компанії неможлива, проблема

оволодіння вітчизняними страховиками принципами та методами достатньо важлива, а з плином часу ставатиме дедалі актуальнішою для компаній, які прагнутимуть зайняти і зміцнити лідируючі позиції в галузі та вийти на світові ринки.

3.2. Позитивні аспекти застосування світового досвіду з управління ресурсним потенціалом страхових компаній в їх практичній діяльності

Вітчизняні страхові компанії недостатньо використовують свій фінансовий потенціал, про що свідчить їх незначна роль на фінансовому ринку та низький рівень поширення страхування в Україні. Необхідність урахування зарубіжного досвіду управління ресурсним потенціалом страхових компаній зумовлена посиленням інтеграційних процесів у світі та присутністю на вітчизняному страховому ринку дочірніх компаній іноземних фінансових груп, до сфер інтересів яких, поряд зі страхуванням, входять послуги з управління активами та банківська діяльність.

Разом з цим у діяльності українських страховиків присутня низка перешкод, що заважають їх успішному розвитку. Це, зокрема, відсутність державної підтримки страхових послуг, що пояснюється нерозумінням ефективності страхування як вагомого інструменту залучення іноземних інвестицій у країну, при перестрахованні чи інвестиційній діяльності. Як наслідок – недосконале державне регулювання страхувальних процесів, відсутність прозорого інформаційного забезпечення діяльності страховиків та його невідповідність міжнародним стандартам обліку і звітності [35, с. 138].

При цьому, як зазначає О. Гаманкова, при управлінні капіталом менеджмент страхових компаній повинен ураховувати різноманітні зовнішні загрози, які матимуть безпосередній вплив на фінанси компаній. Нині експерти висловлюють думку про те, що фінансово-економічна криза ще себе не вичерпала й обов'язково матиме місце її друга хвиля. При цьому основними факторами, що, як вважають вони, викликають другу хвилю фінансово-

економічної кризи, будуть бюджетні дефіцити в розвинених країнах (у першу чергу США), державні борги (Португалія, Іспанія, Італія, Греція, Ірландія), і валютні війни (знецінення національних валют для підтримки економіки, яке може потягнути за собою згорання світової торгівлі та руйнацію глобальної фінансової системи). Навіть якщо песимістичні прогнози не спрацюють, усе рівно коливання курсів валют несе в собі ризики втрат. Так, прив'язка економічних нормативів забезпечення платоспроможності до євро/долару несе в собі ризики втрати коштів у випадку знецінення гривні [19, с. 62].

Відсутність прозорої фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів (МСФЗ), зрозумілої для нерезидентів із позиції визначення платоспроможності перестраховика, оцінки його перестраховувальних ризиків і капіталу сповільнює процес інтеграції вітчизняного страхового ринку у світовий страховий простір. Зазначимо, що в Україні лише деякі суб'єкти господарювання формують консолідовану звітність, застосовуючи міжнародні стандарти, а більшість із них складають звітність відповідно до вимог національного законодавства. Розрахунки за окремими показниками суттєво відрізняються від їх розрахунків згідно з МСФЗ, що спричиняє недостовірність інформаційного забезпечення вітчизняного ринку страхування для світової спільноти.

Ситуація значно ускладнилася з упровадженням у 2013 році в Європі нового законодавчого режиму з урахуванням ризику – стандарту платоспроможності Solvency II [100; 101]. Хоча, зауважимо, що наявні певні позитивні зрушення щодо запровадження у практиці функціонування страхового ринку міжнародних стандартів до складання звітності та нових вимог до платоспроможності їх учасників характерні для нового Проекту Закону «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» 2011 [79, с. 138].

На рис. 3.2 можна побачити, що основу фінансового потенціалу страховика складають страхові резерви. За рахунок страхових резервів було профінансовано 85% активів страхових компаній у країнах ЄС в 2015 р..

Зважаючи на те, що у вітчизняних страхових компаніях питома вага власного капіталу є вищою, ніж у країнах ЄС, то частка страхових резервів при фінансуванні діяльності страховиків має коливатися в межах 65-75%. Питома вага інших зобов'язань не вище 10%.

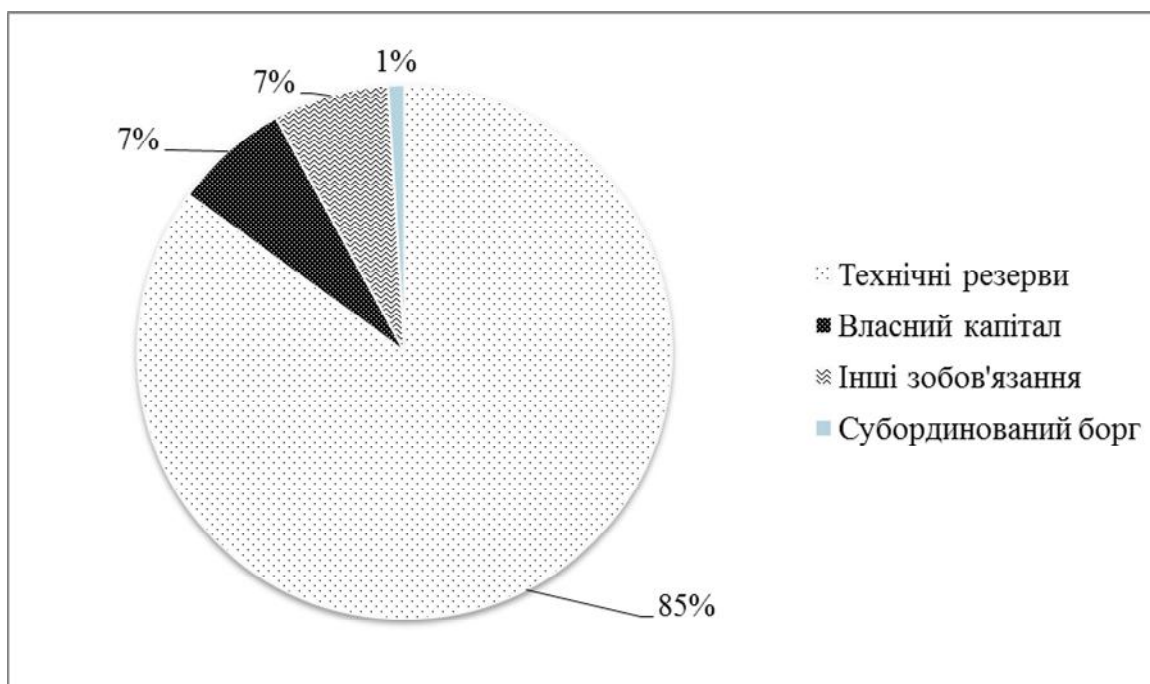


Рис. 3.2. Структура джерел фінансування діяльності страхових компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, у країнах ЄС в 2015 р.*

*Побудовано автором на основі [79, с. 140].

Відповідно, введено поняття регулятивного капіталу, порядок розрахунку його мінімального розміру. Однак в основу його розрахунку покладено лінійну формулу, яка суттєво відрізняється від стандартної формули Solvency II, що породжує протиріччя між показниками вітчизняної та міжнародної форм звітності. Застосування цієї формули у вітчизняній практиці призведе до зростання кількості угод злиття та поглинання, оскільки недостатньо капіталізовані страховики боротимуться за залучення додаткового капіталу і за увагу великих достатньо капіталізованих страховиків із диверсифікованими портфелями [32, с. 234].

Таким чином, подальший розвиток страхового ринку України, попри відновлення соціально-економічної стабільності в країні та проведення реформ, залежить від успішності реалізації норм Директиви ЄС Solvency II. Незважаючи на неготовність більшості вітчизняних страховиків до нових правил ведення бізнесу, саме зміна організаційно-управлінських аспектів їхнього функціонування у перспективі забезпечить підвищення прибутковості їхньої діяльності за рахунок консолідації й оптимізації структури капіталу, досягнення фінансової стабільності, естимацію й диверсифікацію ризиків на основі використання розробленого інструментарію ризик-менеджменту. Водночас апробація системи управління платоспроможністю страхових компаній і поділ її інструментарію за виокремленими ознаками сприятиме комплексності управлінських дій у контексті досягнення стратегічних цілей і мети [37].

Практика показує, що при формуванні стратегічних проєктів вітчизняних страховиків значущими показниками роботи є позиція компанії на страховому ринку, підвищення якості страхового продукту, збільшення частки ринку, інновації та зростання продажів. Як видно, прибутковість не входить до цього переліку.

Останнім часом в цілях підвищення ефективності своєї діяльності страхові компанії все частіше вдаються до нових нетрадиційних форм організації своєї роботи. В умовах жорсткої конкуренції ні одна компанія не може спиратися лише на власні ресурси, що може спричинити велику кількість витрат, тому як альтернативу можливо використовувати зовнішні вузькоспеціалізовані організації. До числа таких організацій відносяться:

- передача окремих підрозділів з принципом роботи центрів продажу (Profit-Center);
- створення власних або використання послуг сторонніх телефонних сервісних центрів (Call-Center);
- виокремлення із структури компанії відділів сервісного обслуговування клієнтів чи інших підрозділів і передача їх дочірнім чи іншим компаніям (Outsourcing).

На нашу думку, впровадження в українську страхову практику внутрішньої моделі для формування капіталу – це перший крок на шляху до уніфікації вітчизняного законодавства та міжнародних норм страхового бізнесу, однак запровадження стандарту платоспроможності Solvency II є передчасним [42, с. 115].

У багатьох європейських країнах прослідковується тенденція до підвищення рівня конкуренції, незважаючи на зміни, які відбулись на даному страховому ринку. Зокрема, з 2016 року вступили в силу нові вимоги щодо запровадження страховиками вдосконалених систем фінансової звітності, підвищення вимог до платоспроможності, створення докладніших актуарних моделей. У зв'язку з цим, більшість страхових організацій чекають значні зміни. Ті страховики, які бажають встояти у висококонкурентній боротьбі, мають віднести до запровадження нових стандартів з повною віддачою для того, щоб перехід на нові методи був проведений у найшвидший спосіб.

Виходячи з цих даних, за розміром зібраних валових страхових премій Україна набагато відстає від провідних країн світу і знаходиться приблизно на одному рівні з Перу, Угорщиною, Мальтою (табл. 3.2).

Навіть такі країни як Південна Африка, Аргентина, Індія мають більший обсяг страхових премій, а відповідно і частку світових зібраних страхових премій [66, с. 8]. Найбільш високий рівень зібраних страхових премій у США (27,13%), що, як і у випадку з банками цієї країни, пояснюється активною діяльністю страховиків на одному із найбільших страхових ринків у світі.

Таблиця 3.2

Порівняльна характеристика різних країн світу за обсягом зібраних страхових премій, млн дол. США*

№	Країна	Загальні види страхування	Страхування життя	Валові зібрані премії	
				Всього	Частка у світі, %
1	Україна	3,3	0,310	3,78	0,08
2	Аргентина	13,96	3,36	17,31	0,37
3	Польща	9,73	8,36	18,08	0,39

4	Фінляндія	5,24	22,36	27,61	0,59
5	Південна Африка	9,56	44,56	54,12	1,17
6	Австралія	32,67	45,64	78,31	1,69
7	Нідерланди	75,13	29,01	101,14	2,18
8	Канада	52,33	73,01	123,34	2,7
9	Південна Корея	91,2	54,22	145,43	3,13
10	Німеччина	132,81	114,35	247,16	5,33
11	Франція	94,59	160,15	254,75	5,49
12	Китай	125,84	152,12	277,96	5,99
13	Великобританія	106,75	222,89	329,64	7,1
14	Японія	108,77	422,73	531,5	11,45
15	США	726,39	532,86	1259,26	27,13
	Всього у світі	2 032 850	2 608 091	4 640 941	100

*Складено автором на основі [99].

Найшвидший темп росту за останні 20 років мали страхові компанії Франції, що дозволило їй вийти на 5-е місце в світі, обігнавши лише Німеччину. У всіх провідних країнах світу страховий ринок за останній період розвивався досить успішно. Вказані п'ять країн упевнено лідирують по об'ємах зібраних страхових премій. Тільки на США в 2015 р. доводилося біля однієї третини світового обсягу страхових зборів, а в сумі перші п'ять країн забезпечували 57,16% цих зборів (табл. 3.3).

Страховики Великобританії, Німеччини й Італії демонстрували значні успіхи зі збирання страхових премій, проте у 2008р. скорочення їх обсягу спровокувала світова фінансова криза. У 2009р. ця негативна тенденція продовжилася: у Великобританії (на 1010 млн. євро.), Словаччині (3 млн. євро.), Румунії (428 млн. євро.), Польщі (1719 млн. євро.) та Угорщині (268 млн. євро.). Проте деякі країни змогли домогтися позитивних результатів та збільшити свої надходження від страхувальників. Це Австрія, Швейцарія, Туреччина, Італія, Німеччина та ін. Дві останні входять в десятку країн з найбільшим обсягом

премій у світі. Найменший показник демонструє Словаччина, де обсяг страхових премій у 2015р. становив 2,17 млрд. євро.

Таблиця 3.3

Рейтинг країн та їх частка у загальному обсязі світових страхових премій*

Місце у рейтингу	Країна	Обсяг страхових премій, млн. дол. США	Відсоток до загальносвітових страхових премій, %
1	Сполучені Штати Америки	1 263 183	27,45
2	Японія	494 281	10,74
3	Великобританія	325 675	7,08
4	Китай	280 119	6,09
5	Франція	253 625	5,51
6	Німеччина	247 725	5,38
7	Італія	168 852	3,67
8	Південна Корея	145 867	3,17
9	Канада	127 922	2,78
10	Нідерланди	9 943	2,16

*Складено автором на основі [102].

Страховики Великобританії, Німеччини й Італії демонстрували значні успіхи зі збирання страхових премій, проте у 2008р. скорочення їх обсягу спровокувала світова фінансова криза. У 2009р. ця негативна тенденція продовжилася: у Великобританії (на 1010 млн. євро.), Словаччині (3 млн. євро.), Румунії (428 млн. євро.), Польщі (1719 млн. євро.) та Угорщині (268 млн. євро.). Проте деякі країни змогли домогтися позитивних результатів та збільшити свої надходження від страхувальників. Це Австрія, Швейцарія, Туреччина, Італія, Німеччина та ін. Дві останні входять в десятку країн з найбільшим обсягом премій у світі. Найменший показник демонструє Словаччина, де обсяг страхових премій у 2015 р. становив 2,17 млрд. євро.

Досліджуючи інвестиційний потенціал світового страхового ринку, можна стверджувати, що більшість страхових компаній провідних країн світу розміщують свої активи у такі напрямки: міжнародні та корпоративні цінні

папери, акції, державні та муніципальні цінні папери. Компанії зі страхування життя (life) є більш активними учасниками на фінансовому ринку, оскільки мають у своєму розпорядженні більші обсяги фінансових ресурсів. Наприклад, на страховому ринку США більш як три чверті всіх інвестиційних вкладень становлять державні (49%) та недержавні (27%) цінні папери, рейтинг яким присвоюють провідні рейтингові агентства. Частка грошових коштів становить менше ніж 5% від загальної структури активів страхових компаній.

Наслідком глобалізації, неперервного розвитку та інтеграції фінансових ринків провідних країн світу стає поступове зникнення обмежень щодо діяльності страхових компаній як інституційних інвесторів на зарубіжних фінансових ринках. Це дає змогу страховикам виходити на світовий ринок та здійснювати пошук більш прибуткових та вигідних інвестиційних інструментів для отримання прибутку [66, с. 9].

На сучасному етапі, коли думки вчених, експертів і практиків щодо можливості повторення або не повторення фінансової кризи в найближчі часи розходяться кардинально, не викликає сумнівів те, що надзвичайно актуальним є пошук методів забезпечення фінансів підприємств і компаній від тих збитків, які можуть виникнути в них за реалізації кризового сценарію розвитку економіки.

У країнах з розвиненим страховим ринком страховики отримують значний прибуток за рахунок інвестицій : в умовах жорсткої конкуренції розраховувати на значний андеррайтерський дохід не доводиться. Тому центр прибутку зміщується в сферу інвестиційної діяльності. Загальна сума інвестицій, якими управляють страхові організації Європи, США і Японії складає декілька трильйонів доларів.

За даними Swiss Re [102], обсяг інвестиційного портфеля у 2015 р. становив близько 153,3 млрд дол., при цьому найбільша частка належить державним облігаціям (40%), друге місце займають корпоративні зобов'язання. Розглянемо страховий ринок та особливості інвестування страховиків таких країн як Франція, Великобританія та Німеччина. Страхове законодавство

Франції представлено «Страховим кодексом», який об'єднує усі правові норми, що стосуються страхування.

Проаналізована статистична інформація дає змогу зробити висновок про те, що страхові компанії Великобританії у процесі формування інвестиційного портфеля віддають перевагу борговим цінним паперам приватного сектору (23% або 411 млрд. фунтів у 2013 р.) та пайовим фондам (18% або 330 млрд. фунтів у 2013 р.). Хоча, порівнюючи з 2003 р., частка активів у пайових фондах була чи не найменшою і становила всього 7 % або 82 млрд фунтів. Така тенденція зумовлена розвитком пайових трастів у Великобританії та високою прибутковістю інвестиційних сертифікатів.

Також заслуговує уваги динаміка зниження вкладень в акціонерний капітал, що пов'язано з більшою ризикованістю порівняно з іншими інструментами. Позитивна динаміка показників зумовлена вкладеннями страховиків у надійні та високоліквідні активи. Подібна ситуація також склалася у Німеччині, де більшу частину у структурі активів відведено корпоративним цінним паперам [66, с. 11].

Аналіз фінансово-інвестиційного потенціалу страхових компаній провідних країн світу, показав, що вони здійснюють акумуляцію та управління величезними обсягами фінансових ресурсів та виконують важливу роль на фінансовому ринку. Варто також відзначити досить великий вплив на інвестиційну діяльність державних органів влади майже у всіх країнах. Це пов'язано, передусім, із розпорядженням значними обсягами фінансових ресурсів, які спрямовуються у різні фінансові інструменти, а отже, й великою відповідальністю перед своїми клієнтами.

Вважаємо, що вітчизняному страховому ринку необхідна якнайшвидша трансформація у світове страхове господарство, а менеджменту та власникам страхових компаній варто переймати передовий світовий досвід управління та використання фінансового потенціалу страховика.

Висновки до розділу 3

У результаті дослідження напрямів вдосконалення управління фінансовим потенціалом страховика приходимо до таких висновків і узагальнень.

1. Під стратегічним управлінням у страховій галузі розуміють професійне управління діяльністю страхової компанії, яке здійснюється в умовах ринкових відносин і спрямоване на отримання прибутку при раціональному використанні всіх належних ресурсів.

2. Причинами виникнення стратегічного управління стало насичення ринку товарами та послугами, виникнення маркетингових концепцій. Через зміни зовнішнього середовища виникла необхідність аналізу та обліку, збереження конкурентних переваг на довгострокову перспективу та необхідність управління фінансовим потенціалом страховика загалом.

3. Важливим етапом у провадженні стратегічного планування є реалізація обраної стратегії розвитку, контроль за виконанням планів та оцінка обраної стратегії. Стадія реалізації стратегії відіграє важливу роль у процесі здійснення стратегічного управління страховою компанією. Особливістю стадії виконання стратегії є те, що вона потребує висококваліфікованого менеджменту.

4. Слід зазначити, що, порівняно з іншими методами, моделі динамічного фінансового аналізу дозволяють глибше і повніше усвідомити сутність ризиків та обсяг потенційних доходів від реалізації різних стратегій.

5. В економічно розвинених країнах страхові компанії, які здійснюють інвестиційну діяльність, успішно конкурують з банками.

6. В управлінні грошовими коштами українським страховикам варто перейти від моделі, коли кошти розміщуються лише на банківських депозитах і поточних рахунках, до більш диференційованої моделі, коли кошти розміщуються на поточних, депозитних рахунках банків і в короткострокових державних цінних паперах.

7. Так, аналіз інвестиційного потенціалу світового страхового ринку свідчить, що більшість страхових компаній розміщують свої активи у такі напрямки: міжнародні та корпоративні цінні папери, акції, державні та муніципальні цінні папери.

8. В умовах сучасності в країнах ЄС триває робота з упровадження в діяльність страховиків нової системи оцінки платоспроможності (Solvency II). У рамках цієї системи управління капіталом страховиків здійснюватиметься на основі дослідження ризиків їх діяльності.

ВИСНОВКИ

В процесі написання дипломної роботи здійснено теоретичне узагальнення і нове практичне розв'язання проблем стосовно управління ресурсним потенціалом страховика. Проведене дослідження дало можливість сформулювати висновки й пропозиції щодо теоретичних і практичних аспектів формування та використання ресурсного потенціалу страхових компаній, зокрема його фінансової складової, які відображають вирішення основних завдань дослідження відповідно до поставленої мети.

1. В складі ресурсного потенціалу страховика виділяємо трудові, інформаційні та фінансові ресурси (потенціали), а також методи управління та організації ефективного використання цих ресурсів.

2. Найбільш важливою складовою ресурсного потенціалу страховика виступає його фінансовий потенціал.

3. За результатами дослідження встановлено, що діяльність страхових компаній має особливості, які слід враховувати в процесі управління фінансовим потенціалом.

4. Узагальнено такі особливості, як час отримання доходів передують здійсненню витрат, розмір та структура яких не є визначеними; прибуток від страхової діяльності може формуватись за рахунок невикористаної частини коштів страхових резервів; у структурі пасивів переважають власний капітал та страхові резерви; управлінські рішення приймаються в умовах постійного ризику та невизначеності.

5. Аналіз структури і динаміки фінансового потенціалу вітчизняних страховиків виявив такі тенденції: впродовж досліджуваного періоду фінансові ресурси страховиків в Україні мають тенденцію до зменшення, що пов'язано із рядом чинників.

6. За результатами 9 місяців 2016 р. до початкового значення 2012 р. частка власного капіталу в структурі фінансових ресурсів вітчизняних страхових компаній зменшилася на 10%, переважно за рахунок зниження

значень: статутного (на 12,6%); додаткового(на 25%) та резервного капіталів. У свою чергу загальний обсяг страхових резервів збільшився майже на 13%, за рахунок зростання обсягів резервів зі страхування життя (на 20,9%).

7. У структурі активів, якими представлені технічні резерви в період 9 місяців 2016р. порівняно із аналогічним у 2015р. майже половину займають кошти вкладені у банківські депозити, як у найліквідніший актив.

8. Проаналізовано, що у структурі активів, якими представлені резерви зі страхування життя на одному рівні із розміщенням коштів у депозити стоїть інвестування коштів у цінні папери. Найбільшого приросту мали показники інвестування коштів у цінні папери (на 64%) та права вимоги до перестраховиків (на 107%) порівняно із показниками 9 місяців 2015 року.

9. Наш досвід засвідчує, що до основних переваг страхової компанії, в якій застосовуються принципи стратегічного управління, можна віднести:

- забезпечення цілеспрямованості динаміки розвитку всієї страхової організації;

- ефективне використання фінансових, трудових та інформаційних ресурсів у рамках реалізації обраної стратегії розвитку;

- можливість об'єднати рішення керівників усіх рівнів управління, пов'язаних зі стратегією, шляхом проведення періодичних нарад, на яких координуються дії всіх підрозділів організації;

- більш чітке реагування менеджерів на зміни, нові можливості й загрозові тенденції, у зв'язку з тим, що вони постійно спрямовані на досягнення поставлених цілей і володіють інформацією про стан та зміни внутрішнього та зовнішнього середовища компанії;

- створення середовища та атмосфери, що сприяє активному розвитку страховика.

10. В цілях підвищення рівня ресурсного потенціалу страховика та вирішення ряду нормативно-правових, організаційно-методологічних та інформаційних проблем виділимо такі перспективні напрямки розвитку страхового ринку:

- вдосконалення формування державного регулювання;
- мінімалізація втручання держави в діяльність страховиків;
- наближення страхового ринку України до світових вимог фінансового регулювання та нагляду;
- активна співпраця з європейськими та міжнародними організаціями;
- покращення інформаційно-аналітичного забезпечення та розкриття інформації;
- створення прозорої фінансової звітності, що відповідатиме міжнародним стандартам та підвищить рівень довіри населення до страхового сектору;
- модернізація системи управління страховою компанією;
- вдосконалення системи ризик-менеджменту;
- збільшення місткості ринків страхування і перестраховування, оскільки вони виступають каталізаторами розвитку один одного;
- зростання обсягів грошових потоків за договорами страхування..

11. Як один і з напрямків вдосконалення управління ресурсним потенціалом страхової компанії, ми пропонуємо використовувати передовий зарубіжний досвід в цій сфері (зокрема, поетапне запровадження положень директив Solvency I і Solvency II). При цьому, ми усвідомлюємо, що не всю практику країн ЄС в цій сфері можна і потрібно реалізовувати в умовах вітчизняних реалій.

Високий рівень управління в рамках вітчизняних страхових компаній, наявність висококваліфікованих співробітників дозволять провідним українським компаніям здійснити експансію на світові ринки. Оскільки від процесів глобалізації та зростання конкуренції неможливо відгородитися, то щоб стати конкурентоздатними вітчизняним страховикам необхідно поліпшувати управління, вчитися швидко опановувати сучасні технології в усіх сферах діяльності, зокрема в управлінні ресурсним потенціалом, що досягається за рахунок адаптації до українських реалій новітніх технологій у сфері страхування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 542 с.
2. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія / Г.М. Азаренкова. – Х. : ВД«ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
3. Алексеев С.Б. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства» / С.Б. Алексеев // С.Б. Алексеев, Є.І. Жебокритьський // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 53-56.
4. Антонова Г.А. Ресурсний потенціал підприємств видавничо- поліграфічної галузі: теоретико-прикладні аспекти / Г.А. Антонова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – № 3 (46). – 2009. – С. 23-28.
5. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 23-26.
6. Бай С.І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність: монографія / С.І. Бай. – К. : КНТЕУ, 2009. – 280 с.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 526 с.
8. Баранова В. Фінансовий потенціал страховика / В. Баранова, І. Ненно // Економіст. – 2012. – № 8. – С. 70-72.
9. Баранова В.Г. Концептуальні засади формування фінансового механізму страхових організацій / В.Г. Баранова // Вісник соціально-економічних досліджень. – Вип. 20. – Одеса, 2005. – С. 39-44.
10. Баранова В.Г. Страховий капітал: проблеми формування / В.Г. Баранова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://91.90.15.82:8080/jspui/bitstream/123456789/173/1/Baranova% 20V.G..pdf](http://91.90.15.82:8080/jspui/bitstream/123456789/173/1/Baranova%20V.G..pdf).
11. Баранова В.Г. Умовно-позичкові кошти страхових організацій: проблеми інвестування та оподаткування / В. Г. Баранова, О. С. Рабий // Вісник

соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць / Одеський держ. екон. ун-т. – О., 2005. – № 21. – С. 25-31.

12. Бауліна Т.В. Кадровий потенціал як головний фактор управління змінами на підприємстві / Т.В. Бауліна // Економіка і управління. – 2008. – № 1. – С. 67-71.

13. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. /И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.

14. Борисов Б.И. Динамический финансовый анализ: концепция и возможности применения в России / Б.И. Борисов, Ф.А. Смоляков // Страхование дело. – 2004. – № 5. – С. 54-63.

15. Василенко А.А. Інвестиційна стратегія страхових компаній: навч. посіб. / А.А. Василенко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 186 с.

16. Величко В.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / В.В. Величко. – Х. : – ХНАМГ, 2010. – 169 с.

17. Викиданець І. В. Методи оптимізації структури капіталу підприємства [Електронний ресурс] / І.В. Викиданець. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/27.pdf.

18. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №4 (94). – С. 77-85.

19. Гаманкова О. Вплив процесів глобалізації на розвиток ринку страхових послуг України / О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія : Економіка. – 2006. – Вип. 89. – С. 61-63.

20. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. / О.О. Гаманкова. – КНЕУ, 2007. – 328 с.

21. Горбач Л.М. Страхова справа : навч. посіб. / Л.М. Горбач. – К. : Кондор, 2003. – 252 с.

22. Гринькова В.М. Фінанси підприємств : навчальний посібник / В.М. Гринькова, В.О. Коюда. – К. : Знання-Прес, 2006. – 423 с.

23. Дєєва Н. Механізм функціонування приватних і публічних акціонерних товариств: відмінності і проблеми / Н. Дєєва // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 257-261.
24. Добош Н.М. Основні принципи формування та управління капіталу страхових організацій / Н. М. Добош // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 132-140.
25. Дропа Я.Б. Визначення оптимальної структури оборотного капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності / Я.Б. Дропа // Вісник Львівської державної фінансової академії : зб. наук. праць. Серія : Економічні науки. – 2005. – № 9. – С. 361-368.
26. Економічна енциклопедія / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – [Т. 3]. – К. : Вид. центр «Академія». – 2002. – 952 с.
27. Єрмошенко А.М. Окремі стратегічні аспекти управління страховими компаніями [Електронний ресурс] / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11. – С. 128-135. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_11_2.
28. Землячов С.В. Джерела формування власного капіталу комерційного банку / С.В. Землячов // Экономика Крыма. – 2008. – № 23. – С. 53-56.
29. Каталько В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Каталько // Вестник Санкт Петербургского ун-та. Серия: Менеджмент. – 2012. – № 4. – С. 20-42.
30. Кнейслер О.В. Методологія класифікації фінансових потоків страхових компаній / О.В. Кнейслер // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 20. – С. 157-163.
31. Кнейслер О.В. Практичні засади управління активами страхової компанії / О.В. Кнейслер // Наукові записки. – 2014. – Вип. 12. – С. 224-235.
32. Кнейслер, О.В. Проблемні тенденції та напрямки реформування державного регулювання страхового ринку України / О.В. Кнейслер // Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал. – 2015. – № 11. – С. 231-236.

33. Кнейслер О.В. Формування системи управління фінансовими потоками страхових компаній / О.В. Кнейслер // Схід. – 2015. – № 5. – С. 55-59.
34. Козьменко О.В. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / О.В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2012. – 320 с.
35. Козьменко О.В. Перспективи розвитку страхового ринку України після світової фінансової кризи / О.В. Козьменко, Г.В. Кравчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наук. праць Української академії банківської справи НБУ. – 2011. – Вип. 31. – С. 136-144.
36. Костіна Н.І. Формалізація та структуризація процесів оподаткування страхової діяльності / Н.І. Костіна, Л.О. Позднякова // Економіка: проблеми теорії та практики – ДНУ, Дніпропетровськ. – 2001. – Вип. 84. – С. 20-30.
37. Кулина Г. Інструментарій управління платоспроможністю страхових компаній [Електронний ресурс] / Г. Кулина. – Режим доступу : http://library.tneu.edu.ua/images/stories/praci_vukladachiv/Факультет%20Фінансів/Каф%20фін%20суб%20госп%20і%20страх/кулина%20галина/Інструментарій%20управління%20платоспроможністю.pdf.
38. Лопташ В.А. Русский толковый словарь / В.А. Лопташ, Л.Е. Лопатина. – М. : Рус. яз., 2001. – 882 с.
39. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике : энциклопедический словарь / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 384 с.
40. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования). / К.М. Миско. – М. : Наука, 1991. – 94 с.
41. Міценко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н.Г. Міценко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 193-199.
42. Нагайчук Н.Г. Оцінка вартості страхового бізнесу / Н.Г. Нагайчук // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 111-116.

43. Нагайчук Н.Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття «фінанси страхових організацій» / Н.Г. Нагайчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010.-№11. – С. 32-35.
44. Нагайчук Н.Г. Управління капіталом страхової компанії / Н.Г. Нагайчук // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 106-116.
45. Налукова Н. І. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики / Н.І. Налукова, М.П. Бадида // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С. 105-117.
46. Ненно І.М. Формування фінансового потенціалу страховика з використанням залучених коштів / І.М. Ненно // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2008. – Т. 11. – Вип. 20. Ч. I. – С. 46-51.
47. Огорокова Л.Г. Ресурсний потенціал підприємств : монографія / Л.Г. Огорокова. – СПб. : С - ПБГТУ, 2001. – 293 с.
48. Олейник Ю.Т. Новые модели корпоративного менеджмента: Новые инструменты управления ресурсами : монография / Под ред. и с предисл. Ю.Г. Лысенко. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 308 с.
49. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В.М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
50. Опешко Н.С. Управління достатністю капіталу страхових компаній : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.С. Опешко. – К. : 2016. – 20 с.
51. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия : монография / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Х. : ХГЭУ, 2003. – 220 с.
52. Офіційна інтернет-сторінка національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
53. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України / Консолідовані звітні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.

54. Пайтра Н. Г. Механізм формування власного капіталу банків України: автореф. дис...канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. Г. Пайтра. – Львів, 2010. – 20 с.
55. Пилипенко О.І. Управлінський облік власного капіталу / О.І. Пилипенко // Бухгалтерський облік і аудит. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – Т. 17. – С. 58-59.
56. Письменна Т.В. Теоретичне підґрунтя функціонування і вітчизняна практика розвитку страхового ринку / Т. В. Письменна // Світ фінансів: науковий журнал ТНЕУ. – Тернопіль, 2016. – Вип. 3 (48). – С. 113-123.
57. Письменна Т.В. Управління збалансованістю страхового портфеля: дискурс в теорію та погляд на сучасну практику / Т. В. Письменна // Вісник Тернопільського національного економічного університету: науковий журнал ТНЕУ. – Тернопіль, 2016. – Вип. 2. – С. 90-101.
58. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 – 9 місяців 2016 рр. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
59. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/SK_IV_kv_%202012.pdf.
60. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.
61. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf>.
62. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків

фінансових послуг України. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/sector/sk_%202014.pdf.

63. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00565.pdf>.

64. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202015.pdf.

65. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2016 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00587.pdf>.

66. Пікус Р.В. Міжнародний досвід управління активами страхової компанії / Р.В. Пікус // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Серія: Економіка. – 2010. – Вип. 120. – С. 7-12.

67. Піратовський Г.Л. Страховий бізнес: управління розвитком / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 253 с.

68. Пол Р. Нівен. Збалансована система показників – крок за кроком: Максимальне підвищення ефективності і закріплення отриманих результатів / Р. Нівен Пол : пер. з англ. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2003. – 314 с.

69. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер; пер. з англ. – К. : Основи, 1997. – 452 с.

70. Про оподаткування прибутків підприємств Закон України від 22.05.97р. №283 / 97-ВР // ВВРУ. – № 27. – Ст. 181.

71. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

72. Рейтинг надійності страхових компаній України за показником «страхові резерви» / Insurance top [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00585.pdf>.

73. Рейтинг страховых компаний Украины. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.

74. Романенко О.Р. Фінанси : підруч. / О.Р. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
75. Садеков А.А. Ресурсний потенціал підприємства : монографія / А.А. Садеков. – Донецьк : ООО «Китис», 1998. – 116 с.
76. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.
77. Страхование : учебник / Под ред. Т.А. Федоровой. – М. : Экономика, 2004. – 875 с.
78. Страхування : підруч. / Керівник авт. кол. наук. ред. С.С. Осадець, д. е. н., проф. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.
79. Супрун Н.В. Нові підходи до управління капіталом страхових компаній / Н.В. Супрун // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7 (1). – С. 138-144.
80. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 554 с.
81. Тесленок І.М. Сутність і структура інформаційного потенціалу підприємства / І.М. Тесленок, М.О. Кучеренко // БізнесІнформ. – 2011. – № 6. – С. 124-127.
82. Ткаченко А.В. Імплементация та адаптація до української практики європейських принципів управління активами і пасивами страхових компаній / А.В. Ткаченко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 3 (15). – С. 229-235. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VUbsNbU/2012_3/12_3_51.pdf
83. Ткаченко А.В. Особливості імплементації міжнародних стандартів споживчої кооперації в Україні / А.В. Ткаченко // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 878-884.
84. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : монографія / Н. В. Ткаченко; Нац. банк України, Ун-т банків. справи. – Черкаси: «Черкаський ЦНТЕІ», 2009. – 570 с.

85. Улыбина Л.К. Институты и инструменты инвестирования финансовых ресурсов страховых организаций / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова // Экономические науки. – 2011. – № 8 (81). – С. 194-198.
86. Федонин О.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка : учеб. пособие / О.С. Федонин, И.Н. Репина, А.Т. Олексюк – К. : КНЕУ, 2008. – 316 с.
87. Федотова Т.А. Ефективна організація робочих місць на підприємствах [Електронний ресурс] / Т.А. Федотова, Д.О. Колеченко // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – № 10. – С. 716-719. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/149.pdf>.
88. Фигурнов Э. Производственный потенциал / Э. Фигурнов, С. Белова, Д. Черников. – М. : Экономика, 1982 – 305 с.
89. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит» / Под ред. Н.В. Колчиной. – 4-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 383 с.
90. Фінанси підприємств : підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
91. Фурман В.М. Основні напрямки організації стратегічного управління в страхових компаніях / В.М. Фурман // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 49-61.
92. Хлівний В.К. Інноваційні підходи до управління діяльністю страхової компанії / В.К. Хлівний, О.В. Баранова // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 113-118. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_11_12.
93. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу [Електронний ресурс] / Л. М. Чиж // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1 (7). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_66.
94. Чиж Н.М. Структуризація власного капіталу акціонерних товариств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 –

«Гроші, фінанси і кредит» / Н.М. Чиж / Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2008. – 21 с.

95. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс] / О. Шевчук. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4987/1/PPR_23_10.pdf.

96. Шевчук О.В. Управління фінансовими ресурсами страховика / О.В. Шевчук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. - № 2. – С. 116-126.

97. Щербаков В.А. Страхование : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В.Костяева. – М. : КНОРУС, 2007. – 312 с.

98. Юрченко Л.А. Финансовый менеджмент страховщика. / Л.А. Юрченко – М. : ЮНИТИ, – 2001. – 235 с.

99. International Insurance Fact Book 2015. – International Insurance Institute – 2015. – 110 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/international_insurance_factbook_2015.pdf 3. Statistical Yearbook.

100. Solvency 1 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/solvency/o_solvency.pdf.

101. Solvency 2 Directive 2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Solvency_II_Directive_2009.

102. World Insurance in 2008-2015 – sigma Swissre.com[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.media.swissre.com>.