ГРНТИ 06.73.65

УДК 368.1

В.В. Афонина, студент 4 курса факультета экономики и менеджмента

О.В. Остимук, преподаватель кафедры финансов и кредита

Юго-Западный государственный университет, г. Курск

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ САО «ВСК»

В статье рассмотрены специфические особенности формирования прибыли страховой организации на примере САО «ВСК», проведен анализ финансовых показателей и предложены мероприятия для повышения прибыли страховой компании.

В страховых организациях формирование конечного финансового результата имеет свои особенности, связанные со спецификой страхового бизнеса. Так, определение суммы конечного финансового результата предваряют специальные расчеты сумм отчислений в страховые резервы и возврата средств страховых резервов. Поэтому можно сказать, что финансовый результат от осуществления страховой деятельности включает в себя два основных элемента:

1) непосредственно прибыль (убыток) от ведения страховых операций;
2) прирост (отток) резервов страховых взносов [2, с. 64].

Для более детального изучения выявленной специфики проведем анализ механизма формирования прибыли страховой компании на примере САО «ВСК» на основании данных финансовой отчетности [3]. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ состава, структуры и динамики прибыли САО «ВСК», тыс. руб.

Наименование показателя	На конец 2013г.	На конец 2014г.	Абс. отклонение (+, -)	Темп роста, %
Страхование иное, чем страхование жизни Заработанные страховые премии – нетто-перестрахование	35293240	36943790	1650550	104,68
Состоявшиеся убытки - нетто-перестрахование	(19912241)	(21443752)	1531511	107,69
Изменение иных страховых резервов	(56167)	(197552)	141385	351,72
Отчисления от страховых премий	(309263)	(277869)	-31394	89,85
Расходы по ведению страховых операций – нетто-перестрахование	(10627275)	(10818661)	191386	101,80
Доходы по инвестициям	7340021	7232341	-107680	98,53
Расходы по инвестициям	(5812228)	(5625602)	-186626	96,79

Наименование показателя	На конец 2013г.	На конец 2014г.	Абс. отклонение (+, -)	Темп роста, %
Прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни	(2225850)	(1727349)	-498501	77,60
Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни	5081269	4917971	-163298	96,79
Доходы и расходы, не связанные со страховыми операциями Управленческие расходы	(3741379)	(3627479)	-113900	96,96
Прочие доходы	2818591	7260798	4442207	257,60
Прочие расходы	(3738955)	(7817210)	4078255	209,07
Прибыль (убыток) до налогообложения	419526	734080	314554	174,98
Текущий налог на прибыль	(137582)	(212934)	75352	154,77
Изменение отложенных налоговых обязательств	(7656)	(402822)	395166	526,20
Изменение отложенных налоговых активов	11916	382266	370350	320,80
Прочее	7666	(3681)	-3985	48,02
Чистая прибыль (убыток)	293870	496909	203039	169,09

Анализируя данные отчета о финансовых результатах САО «ВСК», можно сказать, что в 2014 году состоявшиеся убытки компании выросли, но на сумму меньшую, чем заработанные страховые премии. Значительно выросли средства по статье «Изменение иных страховых резервов» – в 3,5 раза, что свидетельствует об увеличении объема страховых выплат в 2014 году по страховым случаям.

В 2014 году на 22,4% сократились прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни. В связи с чем результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни, сократился по сравнению с предыдущим годом на 3,2%.

В результате прибыль до налогообложения САО «ВСК» выросла почти в 2 раза и составила 734,08 млн. руб., что объясняется сокращением управленческих расходов, а также увеличением прочих доходов в 2,5 раза. После уплаты налога на прибыль и исполнения других обязательств чистая прибыль компании составила 496,91 млн. руб., что почти на 70% больше чем, в предыдущем году.

Таким образом, финансовое состояние САО «ВСК» можно признать удовлетворительным, но при этом стоит обратить внимание на тот факт, что в 2014 году увеличение прибыли компании происходит за счет иных источников, а не от страхования, так как финансовый результат от страховой деятельности за исследуемый период сократился.

На основании проведенного исследования в целях максимизации прибыли САО «ВСК» можно предложить следующие перспективные направления развития страховой компании [4, с.158].

В среднесрочной перспективе это формирование системы жёсткого контроля качества активов страховщика, внедрение эффективных способов взаимодействия с потребителями страховых услуг (CRM-систем), активизация участия страховой компании в инвестиционных программах Курской области, расширение страхового потенциала, повышение профессиональной компетенции специалистов компании, способных решать современные задачи.

В пользу потенциальной эффективности предложенных рекомендаций свидетельствует ряд факторов, действующих как на федеральный, так и на региональный рынок страховых услуг.

Во-первых, в силу специфики организации страхового дела, предусматривающей обязательное размещение страховых резервов, страховая компания является мощным инвестором как на региональном, так и на федеральном уровне. Разработка приоритетных инвестиционных программ развития Курской области может и должна предусматривать возможность участия в их реализации страховой компании. Это позволит увязать интересы государства и регионов в капитальных вложениях с интересами страховщика в размещении своих страховых резервов [1, с. 303].

Во-вторых, следует отметить, что большинство компаний ориентируется на агрессивную политику продвижения страховых услуг. В определённой степени такая политика приносит свои результаты, но структура продаж, практически не претерпевает изменений. Усиления эффективности рекламы, развития продаж страховых продуктов через прямой, агентский и банковский каналы, расширения общественных связей, как показывает практика, недостаточно для расширения предложения страховых услуг.

При этом недостаточно задействованными остаются интернет-продажи, брокерский канал и посредничество автосалонов. Вместе с тем многообразие каналов сбыта и самих страховых услуг, на наш взгляд, приведёт к повышению финансового результата страховой деятельности только при наличии высокого уровня страховой культуры потребителей. Соответственно, страховая компания должна активизировать маркетинговую концепцию управления страховым бизнесом, обращая внимание не только на формирование у потенциальных страхователей потребности приобретения страховых продуктов, но и на партнёрские отношения с потребителями страховых услуг, индивидуальный подход к клиентам, его ценностям. На сегодняшний день многие страховые компании проводят пассивную политику работы с клиентами, не изучают и не учитывают предпочтения и стиль жизни клиентов [5, с. 51].

Менеджменту САО «ВСК» следует обратить внимание на активизацию кросс-продаж, повышение уровня пролонгации договоров, внедрение современных IT-решений.

Более того, с учетом текущей экономической ситуации САО «ВСК» рекомендуется вести постоянный мониторинг изменения убыточности по всему страховому портфелю и своевременно вносить изменения в страховые тарифы в случае выявления негативных тенденций по определенным линиям бизнеса.

Список использованных источников

1. Колмыкова Т.С., Обухова А.С. Тенденции развития страхового рынка Курской области // Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России, Казань, 2014. – С.301-306.

2. Москалева Е.Г. Методические подходы к проведению факторного анализа финансового результата деятельности страховой компании // Финансы и кредит. – 2013. - №40. – С. 63-70.

3. Официальный сайт САО «ВСК» / [Электронный ресурс: http://www.vsk.ru//]

4. Шарапова С.А. Разработка модели формирования прибыли вертикально интегрированной сбытовой системы страховой компании // Вестник московского городского университета. Серия: экономика. – 2013. - №3. – С. 152-160.

5. Шор И.М. Собственные финансовые ресурсы страховой компании: состав, источники и требования к формированию // Вестник алтайской академии экономики и права. – 2013. – №4.- С. 50-51.