

КОНДРАТЬЕВА Т.Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры Информационные технологии в управлении Белорусского национального технического университета,

ТАРАСЕВИЧ В.Л. кандидат технических наук, доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского национального технического университета

Риск-менеджмент в страховой организации в рыночных условиях

Актуальность данной работы обусловлена тем, что страхование по определению относится к коммерческой деятельности, сопровождаемой повышенными рисками. Здесь проявляется кумулятивный эффект влияния собственных рисков страховой компании как субъекта предпринимательской деятельности и рисков, принимаемых страховщиком от страхователей, что отражает содержание страховой услуги и страхового продукта. В экономической литературе до настоящего времени отсутствует системный подход к управлению интегральными рисками страховых организаций. Страховщики, как правило, оценивают риски, принимаемые от страхователей. При таком подходе учитываются интересы двух сторон - страховщика и страхователя. Однако недооценка кумулятивного влияния рисков, которым подвергаются субъекты страховых отношений может привести к невыполнению главного рыночного принципа - самокупаемости и прибыльности.

Целью данной работы является выявить особенности страховой организации, оказывающие существенное влияние на эффективное управление кумулятивными рисками страховщика в рыночных условиях. Методической основой является системный и процессный подходы [1].

Рассмотрим особенности страховщика с позиции риск-менеджмента.

Страховщик на рынке выступает в трех ипостасях: во-первых, является предпринимателем, поставляющим на рынок услуг страховой продукт; во-вторых,

страховщик выполняет функции посредника на финансовом рынке при работе с долгосрочными страховыми продуктами, аккумулируя средства своих клиентов в денежные фонды для дальнейшего перемещения их на финансовый рынок; в-третьих, он становится инвестором, размещая собственный капитал и средства своих клиентов в разные инструменты финансового рынка, рынка недвижимости для их сохранения и роста. Как предпринимательская структура страховщик выходит на рынок труда с целью найма сотрудников для формирования команды, которая должна обеспечить конкурентоспособность страховой организации. При этом он подвергается всем традиционным рыночным рискам рынка труда, финансового рынка и других инвестиционных рынков [1,2].

Страховая организация имеет миссию, заключающуюся в обеспечении защиты материальных интересов своих клиентов, и реализуемую на страховом рынке. С другой стороны, основная цель страховщика - получение оптимальной прибыли. Ставится эта цель как в интересах учредителей, стремящихся к получению максимальной прибыли на вложенный в страховой бизнес капитал, так и в интересах клиентов, денежные средства которых страховщик должен сохранить в условиях инфляции, а так же обеспечить клиентам дополнительный доход по долгосрочным видам страхования. То есть, страховая организация имеет разнонаправленные миссию и цель, обслуживает разных субъектов со своими интересами, что вносит дополнительные риски в ее деятельность, прежде всего, финансовые и инвестиционные. Страховщики относятся к субъектам сферы услуг, что приводит практически к отсутствию технических производственных рисков, а основными являются финансовые риски. Основной формой блага, поставляемого на страховой рынок, является страховой продукт, специфика которого также влияет на интегральные риски страховщика, поэтому необходимо определить эти особенности и оценить их влияние на отдельные риски. К таким особенностям относятся следующие: разработка оптимальной тарифной ставки для страхового продукта в условиях недостаточности информации на рынке; возможность умышленного искажения информации страхователем с целью

создания ложного страхового случая; при долгосрочных видах страхования - сильная зависимость от внешних факторов риска; необходимость мониторинга условий функционирования страхователей и инициирования превентивных мероприятий с целью снижения вероятности наступления страхового случая и объема материального ущерба при неблагоприятном развитии событий. Все эти особенности требуют наличия высококвалифицированного персонала, способного разрабатывать, продвигать и администрировать страховые продукты, которые даже при наличии типовых договоров страхования, как правило, носят индивидуальный характер. Восприятие страховых продуктов со стороны потенциальных клиентов как не первоочередных благ, таких, например, как медицинские или транспортные услуги, приводит к тому, что их реализация требует специальных маркетинговых подходов, сопряженных с дополнительными рыночными рисками. Нематериальная форма страхового продукта и другие его особенности формируют специфические технологические риски, например, с корректным определением размера суммы возмещения, с риском дополнительных затрат для проведения расследования по страховому случаю и др. Страховой продукт, разработанный страховой организацией, и представляющий собой комплекс прав и обязательств страховщика, предпосылки и обстоятельства выполнения этих обязательств, продвигается на рынок посредством страховой услуги. Страховая услуга по своему содержанию представляет собой не конкретное материальное или духовное благо, а денежные выплаты, обеспечивающие материальную защиту имущественных интересов клиентов и подвержена всем рыночным рискам. Кроме того, в связи с правом суброгации - правом требования компенсации к третьему лицу, ответственному за убытки, страховщик вынужден осуществлять дополнительные специфические действия: проведение расследования по страховому случаю и необходимость выступать в качестве истца в суде, что увеличивает технологические риски страховой организации, а также усложняет финансовые отношения. В качестве цены страхового продукта выступает страховой взнос, в основе которого лежит

страховой тариф. Риски, возникающие при разработке тарифов, аналогичны проектным рискам для производственных объектов и формируют угрозу материального ущерба, способного привести страховщика к банкротству.

Особенности финансов страховой организации также влияют на риски страховщика. В страховании плата за услуги производится всегда до оказания услуги, а временной лаг между датой уплаты страхового взноса и датой осуществления страховой выплаты может исчисляться годами и даже десятилетиями. Это приводит к необходимости формирования специфических финансовых фондов, например, гарантийных фондов, фондов предупредительных мероприятий, управление которыми является отдельной задачей, что в условиях инфляции и других проблем развивающихся рынков, требуется применение особых методов управления собственным и привлеченным капиталом с использованием специальных методов хеджирования на финансовом рынке [3].

Таким образом, риск-менеджмент страховой организации должен учитывать действие кумулятивного эффекта влияния собственных рисков страховщика и рисков, принимаемых от страхователей, причем, поскольку основными рисками являются финансовые и инвестиционные риски, следует сконцентрировать усилия именно на разработке мер по управлению этими рисками. Кроме того, при наличии квалифицированного персонала страховые организации могли бы оказывать консалтинговые услуги страхователям, с целью снижения их рисков.

Список использованных источников

1. Кондратьева, Т.Н. Управление предпринимательскими рисками в малом и среднем бизнесе / Т.Н.Кондратьева, В.Л.Тарасевич // Вести Института современных знаний, 2010. - № 3 (44).- С. 77-81.
2. Вишняков, Я.Д. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях враждебной окружающей среды бизнеса / Я.Д. Вишняков, А. В. Колосов, В. Л. Шемякин // Менеджмент в России и за рубежом, 2000.- № 3.- с. 15-17.
3. Никитина, Т.В. Страхование коммерческих и финансовых рисков / Т.В. Никитина.- СПб.: Питер, 2002.- 240 с.

4. Положение о страховой деятельности в Республике Беларусь. Утв. Указом Президента Республики Беларусь 25.08.2006 N 530 О страховой деятельности. - Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 30 августа 2006 г. N 1/7866
5. Федорова, Т.А. Страхование: учебник 2-е изд. перераб. и доп. / Т.А.Федорова.- М.: Экономистъ, 2004. - 875 с.
6. Хаксевер, К. Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. / К.Хаксевер, Б.Рендер, Р.Рассел, Р.Мердик / Пер с англ.- СПб.:Питер, 2002.- 752с.
7. Страховой маркетинг. Электронный ресурс.- Режим доступа: <http://vuzlib.net/beta3/html/1/6836/>.- Дата доступа 26.01.2012
8. Словарь страховщика / С.Л.Ефимов, Л.Ш.Лозовский [и др.]:- М.: «Экономика», 2000.- 322с.

Риск-менеджмент в страховой организации в рыночных условиях

Сведения об авторах

Кондратьева Тамара Николаевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и права БНТУ,

дом. адрес 220006, г.Минск, ул.Семенова, 28-228, т.д. 223 05 98.

Тарасевич Вадим Львович, к.т.н., доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского национального технического университета,

дом. адрес 220005, г.Минск, пр.Машерова, 18-36, т.д. 293 43 32,

т.м. +375 029 696 51 50