

НОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ “КНЕУ ім. Вадима Гетьмана”,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
50000, м. Кривий Ріг, просп. Карла Маркса, 64,
тел.: (0564)908546,
e-mail: natalia-suprun@mail.ru

Анотація. У статті висвітлено погляд автора на необхідність змін в управлінні капіталом страхових компаній. Розкрито нові підходи як щодо формування, так і щодо використання капіталу страхових компаній. Пропонуються критерії ефективності управління формуванням капіталу страхових компаній, розроблені автором за вивченням закордонного досвіду й реалій розвитку вітчизняного фінансового ринку та його страхового сегмента.

Ключові слова: активи, гарантійний капітал, інвестиційний портфель, інвестиційна політика, капітал, капіталізація, страховий портфель, страхові резерви.

Annotation. In the article presents the author’s view on the need for change in the management of capital insurance companies. The article reveals how new approaches to form and use of capital for insurance companies. Proposed criteria for consideration of the effectiveness of the formation of insurance companies, the author developed for the study of foreign experience and realities of the domestic financial market and its insurance segment.

Key words: assets, guarantee capital, investment portfolio, investment policy, capital, capitalization, portfolio insurance, insurance reserves.

Вступ. Український страховий ринок утратив динаміку свого розвитку під час останньої фінансово-економічної кризи й ситуація на ньому продовжує залишатися важкою. Утрати, понесені українськими страховиками, виявилися набагато більшими відносно тих фінансових утрат, які спіткали страховий ринок ЄС, Російської Федерації, інших країн регіону. Причини такого стану речей нині є об’єктом дослідження багатьох українських учених, але й закордонні експерти сходяться на необхідності реформування багатьох сторін управління страховими компаніями й, зокрема, реформування системи управління капіталом. Так, у Російській Федерації прийнято закон про збільшення статутного капіталу страховиків у чотири рази, у країнах ЄС активно обговорюється перехід до управління капіталом на основі концепції ризику діяльності страховиків. При цьому і європейські видання, і ряд експертів та провідних учених, серед яких слід назвати О.О. Гаманкову, В.Н. Саліна, указують на труднощі, пов’язані з упровадженням цієї концепції в практичну діяльність страхових компаній. Отже, існує потреба в перехідному етапі між системою управління капіталом страхових компаній, яка склалася в Україні в останні роки й показала свою неефективність під час фінансово-економічної кризи, і тією сучасною системою, яка має базуватися на основі ризиків діяльності страховика.

Постановка завдання. Метою дослідження є доведення необхідності зміни в підходах до управління капіталом українських страхових компаній, виходячи із сучасних реалій розвитку фінансового ринку та його страхового сегмента. Для досягнення мети дослідження:

- проведено аналіз діяльності українських страховиків у сфері управління капіталом і сформовано ряд висновків про неефективність і небезпечність існуючих підходів до такого управління;

- досліджено успішний закордонний досвід управління капіталом страховиків і визначено можливості його адаптації в Україні;
- розроблено критерії оцінки ефективності формування капіталу для вітчизняних страхових компаній;
- визначено проблеми розміщення капіталу українських страховиків і сформовано напрями їх вирішення.

Результати. Нині, коли думки вчених, експертів і практиків щодо можливості повторення або неповторення 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.

При цьому методи забезпечення будуть відрізнятися в підприємств і компаній залежно від виду їх економічної діяльності. Особливо це стосується компаній фінансового й нефінансового секторів економіки.

Як показала остання фінансова криза, саме фінансовий сектор приймає на себе перший удар, при цьому темп розвитку негативних процесів часто вимірюється не місяцями, а тижнями. Зважаючи на те, що основним інструментом діяльності компаній фінансового сектора виступають фінансові ресурси, основним об'єктом системи забезпечення виступатиме капітал компаній, а точніше – методи управління ним.

Серед головних проблем, які необхідно вирішити в процесі формування системи управління капіталом, є визначення його необхідних обсягів, принципів розміщення, оцінки ризиків його втрати.

Донині в переважній більшості країн дотримуються концепції формування мінімального статутного капіталу й гарантійного капіталу. Ця концепція була розроблена й впроваджена в дію в рамках системи оцінки платоспроможності страхових компаній Solvency I. Так, у рамках цієї системи мінімальний статутний капітал компаній, які займаються страхуванням життя, має бути не меншим за 1,5 млн євро, а іншими видами страхування, ніж страхування життя, – 1 млн євро. Гарантійний капітал для компаній, що займаються страхуванням життя та відповідальності, має бути не меншим за 3 млн євро, а інших компаній – 2 млн євро [1].

В Україні у 2001 році були прийняті вимоги до формування мінімального статутного капіталу, але так і не були прийняті вимоги до формування гарантійного капіталу. Ніяких суттєвих змін до українського страхового законодавства в цьому питанні не було прийнято й за наслідками фінансово-економічної кризи.

Нині переважна більшість експертів вважає необхідним провести збільшення капіталізації страхових компаній шляхом установлення нових вимог до мінімального статутного капіталу страховиків. Так, у Російській Федерації було запроваджено зміни до страхового законодавства, за якими базовий статутний капітал до 1 січня 2012 року має бути збільшений у 4 рази (з 30 до 120 млн рублів). За оцінками експертів, не зможуть виконати цю норму й вимушені будуть піти з ринку до половини діючих страховиків [2].

За нашими підрахунками (для аналізу бралися відкриті статистичні дані діяльності страховиків України в першому півріччі 2010 року [3]), якщо буде прийняте аналогічне рішення щодо збільшення статутного капіталу вітчизняних страховиків, то з 373 українських компаній, що працюють у сегменті страхування іншого, ніж страхування життя, на ринку залишиться 66 компаній (18%).

Такий захід, як збільшення статутного капіталу, оцінюють позитивно більшість експертів, подаючи як аргументи консолідацію ринку й збільшення фінансової потужності страхових компаній. Але існують певні особливості розвитку національних страхових ринків, які необхідно враховувати при прийнятті відповідних рішень. Так, велика

кількість українських страховиків створена не для надання класичних страхових послуг, а для формування різноманітних фінансових схем, спрямованих здебільшого на оптимізацію оподаткування. Таке явище стало можливим після того, як у 1997 році був прийнятий Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” [4], який передбачав специфічний режим оподаткування страховиків. Отже, без змін цього Закону збільшення вимог до статутного капіталу може не надати очікуваного ефекту – очищення і фінансової концентрації ринку. У зв’язку із цим, упроваджувати норму щодо збільшення статутного капіталу необхідно лише після прийняття Податкового кодексу [5], яким передбачено переведення страховиків на звичайний режим оподаткування.

Дослідження, проведене нами, показує також, що саме по собі збільшення статутного капіталу може надати лише короткостроковий ефект щодо підвищення платоспроможності страховиків. Як ілюстрації наведемо дані про власний і статутний капітал компаній зі страхування життя в першому півріччі 2010 року (табл. 1).

Таблиця 1

**Капіталізація компаній зі страхування життя України
станом на 30.06.2010 р.**

Назва компанії	Власний капітал станом на 30.06.2010р.	У т. ч. сплачений статутний капітал	Частка статутного капіталу у власному капіталі, %
1. Лемма-Віте	321 727,9	210 000,0	65,3
2. Аліко Україна	115 095,0	164 679,0	143,1
3. ТАС	104 720,0	46 306,0	44,2
4. УСГ Життя	104 671,5	100 000,0	95,5
5. Фортіс Страхування Життя Україна	89 488,0	45 000,0	50,3
6. Оранта-Життя	72 274,9	80 000,0	110,7
7. СЕБ Лайф Юкрейн	35 899,4	20 000,0	55,7
8. Блакитний поліс	34 270,8	15 950,0	46,5
9. Іллічівська	33 021,7	27 480,0	83,2
10. Гарант-Лайф	27 970,9	10 200,0	36,5
11. Теком-Життя	27 350,7	17 200,0	62,9
12. ЕККО	26 450,0	26 450,0	100,0
13. АСКА-Життя	26 355,0	18 000,0	68,3
14. Планета Страхування	24 593,0	11 000,0	44,7
15. ІНГО Україна Життя	17 999,0	21 000,0	116,7
16. Універсальна	14 644,0	20 000,0	136,6
17. Брокбізнес Життя	14 068,0	15 000,0	106,6
18. Дельта Життя	13 023,6	11 000,0	84,5
19. КД Життя	6 795,0	36 015,0	530,0
20. ПЗУ Україна страхування життя	-11 110,9	32 500,0	-
Усього	1 099 307,5	927 780,0	84,4

З поданих у табл. 1 даних видно, що в шести компаній з двадцяти статутний капітал є вищим за розміром, ніж власний капітал. В однієї компанії (ПЗУ Україна страхування життя), незважаючи на виконання нормативу за статутним капіталом, власний капітал має від’ємне значення. У двох компаній власний капітал і статутний капітал фактично дорівнюють один одному. До такого стану речей призводить, як правило, збиткова робота компаній упродовж декількох періодів. Ці спостереження підводять нас до думки про те, що розмір статутного капіталу як економічний норматив може застосовуватися лише на етапі реєстрації компанії, а на наступних етапах її діяльності

об'єктом контролю повинен бути власний капітал і його співвідношення з активами, страховими резервами та страховим портфелем.

Питання, якими показниками має вимірюватися достатність капіталу, є дискусійним і на нього поки що немає одностайної відповіді ні в Україні, ні в країнах ЄС.

На нашу думку, до критеріїв оцінки достатності капіталу слід віднести:

- частку власного капіталу в активах страхової компанії;
- відношення страхових резервів до активів страховика;
- частку нестрахових зобов'язань в активах страховика;
- частку нерозподіленого прибутку у власному капіталі;
- розмір гарантійного фонду страховика відповідно до видів страхування, якими він займається.

На рис. 1 відображено структуру джерел фінансування діяльності страховиків ЄС у 2008 році.

Як бачимо, власним капіталом представлено 7% джерел фінансування (у банківській системі ЄС частка власного капіталу – 6% [6]). Те, що питома вага власного капіталу в європейських банках і страхових компаніях суттєво не відрізняється, пояснюється достатньо просто – і ті, й інші належать до фінансових установ і мають більшою мірою оперувати не власними коштами, а коштами своїх клієнтів. Але ризик діяльності у фінансовій сфері в Україні є набагато вищим за ризик діяльності в країнах ЄС. Так, за наслідками фінансово-економічної кризи обсяги українського страхового ринку скоротилися на 25–30%, що є дуже високим показником, порівняно, наприклад, зі страховим ринком Європейського Союзу, де страховий ринок скоротився не більше ніж на 5–7% [6]. Тому об'єктивно можна вважати, що питома вага власного капіталу у фінансуванні діяльності українських страхових компаній має бути не нижчою за 20%.

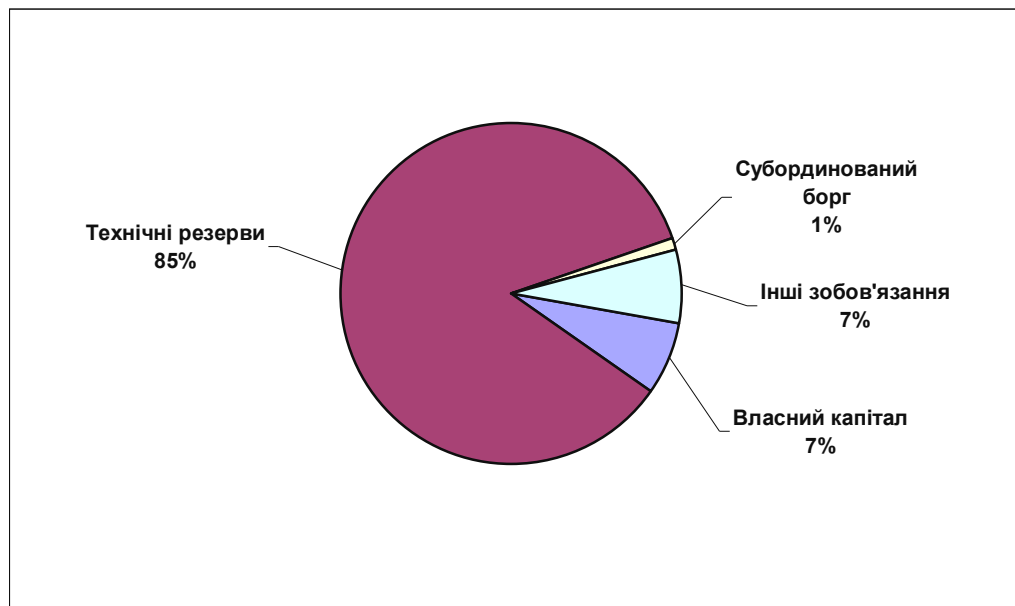


Рис. 1. Структура джерел фінансування діяльності страхових компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, у країнах ЄС у 2008 році [6]

На рис. 1 можна побачити, що основу фінансового потенціалу страховика складають страхові резерви. За рахунок страхових резервів було профінансовано 85% активів страхових компаній у країнах ЄС. Зважаючи на те, що в українських страхових компаніях питома вага власного капіталу об'єктивно є вищою, ніж у країнах ЄС, частка

страхових резервів у фінансуванні діяльності страховиків повинна коливатися в діапазоні 65–75%. Питома вага інших зобов'язань не має перевищувати 10%.

Достатньо важливим критерієм оцінки ефективності управління формуванням капіталу страхової компанії є питома вага нерозподіленого прибутку у власному капіталі. Високий рівень цього показника вказуватиме на можливість самофінансування діяльності компанії і схильність її власників і менеджменту до збільшення її капіталізації. Навряд чи тут можна визначити чіткий норматив, але збільшення показника в динаміці вказуватиме на зростання фінансової надійності страхової компанії.

Нині, коли дослідження зв'язку між структурою страхового портфеля і достатністю капіталу тривають, в українське страхове законодавство варто внести норму про обов'язкове формування гарантійного капіталу страховика. При цьому за нормативи взяти ті, що діють у країнах ЄС. Гарантійний капітал для компаній, які займаються страхуванням життя та відповідальності, має бути не меншим за 3 млн. євро, а інших компаній – 2 млн євро [1].

Отже, на першому етапі реформування системи оцінки платоспроможності страхових компаній і управління їх капіталом можна пропонувати такі критерії (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії оцінки ефективності управління формуванням капіталу страхових компаній

Критерії	Значення
Частка власного капіталу в активах страхової компанії	Не менше 20% від загальної суми активів компанії
Відношення страхових резервів до активів страховика	65–75% від загальної суми активів компанії
Частка нестрахових зобов'язань в активах страховика	Не більше 10%
Частка нерозподіленого прибутку у власному капіталі	Чіткого нормативу не існує, але позитивним є зростання показника в динаміці
Розмір гарантійного фонду страховика відповідно до видів страхування, якими він займається	Для компаній, що займаються страхуванням життя та відповідальності, має бути не меншим за 3 млн. євро, а інших компаній – 2 млн євро

При управлінні капіталом менеджмент страхових компаній повинен урахувати 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 згортання 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 несе в собі ризики втрати коштів у випадку знецінення гривні. Для нейтралізації такого роду ризиків необхідно відкоригувати нормативну базу, а саме:

- дозволити формувати статутний і гарантійний капітал не в номінальній, а в реальній іноземній валюті (при цьому можна застосовувати звичайну тактику валютного хеджування, наприклад, статутний капітал сплачувати в євро, а гарантійний – формувати в доларах, або навпаки);

- формувати частку страхових резервів у вільно конвертованій валюті;
- формувати спеціальні резерви захисту від зовнішніх ризиків.

Останній пункт розглянемо більш детально. Так, у рамках реформи оцінки платоспроможності страхових компаній, яка нині відбувається в країнах ЄС (Solvency 2), передбачається формування двох типів резервів:

- резерв покриття витрат, пов'язаних з коливанням ділової активності (desirable target level of capital);
- резерв покриття витрат, пов'язаних з інфляцією (гарантійний фонд буде індексуватися з урахуванням змін індексу споживчих цін, що оприлюднюється Eurostat) [1].

З урахуванням системних ризиків української економіки доречним є формування відповідних резервів і в складі капіталу українських страхових компаній.

Необхідним є перегляд і ряду інших питань у управлінні капіталом, також урахуваючи наслідки фінансово-економічної кризи й високу ймовірність її повернення в найближчі роки. До таких питань можна віднести:

- ефективність використання капіталу;
- розміщення страхових резервів;
- управління грошовими коштами.

Аналіз, проведений нами, показав, що й у докризовому періоді діяльність українських страховиків не можна назвати ефективною, оскільки рентабельність їх активів у середньому не перевищувала 6–7%, а власного капіталу – 11–12%. Зважаючи на високий рівень інфляції в Україні, такі показники не можна назвати високими. Під час кризи більшість компаній перейшли до збиткового режиму роботи. У докризовому періоді достатньо поширеною була думка про те, що страхові компанії мають заробляти на інвестиціях, а не на страховій діяльності. Після кризи ця теза зазнала критики з боку багатьох експертів і науковців, оскільки найкраще пережили кризу саме ті компанії, в основу діяльності яких було покладено отримання прибутку. Зважаючи на те, що український фінансовий ринок з точки зору активів, які на ньому обертаються, є дуже високоризиковим, сформувати ефективний інвестиційний портфель є достатньо важке завдання. Отже, багатьом українським страховим компаніям слід переглянути тарифну політику й політику формування собівартості страхових послуг, поставивши при цьому за мету отримання прибутку від страхової діяльності.

Стосовно розміщення страхових резервів українським страховикам варто використовувати закордонний досвід, а саме – досвід страхових компаній з країн ЄС, які пережили кризу найкраще. В основу їх інвестиційної політики був покладений консервативний підхід – розміщення страхових резервів у грошових коштах і високоліквідних фінансових активах [7]. Українські ж страховики в докризовому періоді діяли з точністю до навпаки – розміщували кошти у високоризикових фінансових активах. 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.

Пропонований підхід до управління капіталом українських страхових компаній є дещо спрощеним і може розглядатися як перехідний. Нині в країнах ЄС триває робота з упровадження в діяльність страховиків нової системи оцінки платоспроможності (Solvency 2). У рамках цієї системи управління капіталом страховиків здійснюватиметься на основі дослідження ризиків їх діяльності. Автор статті погоджується з думками багатьох українських учених, зокрема, О.О. Гаманковою [8] про те, що в Україні ще зарано впроваджувати систему Solvency 2, оскільки ряд українських законодавчих і нормативних актів потребує концептуального перегляду. При цьому цей автор пропонує на початковому етапі запровадження повного спектра процедур

контролю платоспроможності вітчизняних страховиків на основі системи Solvency 1. Пропоновані в статті підходи до управління капіталом розроблені в рамках модернізованої системи Solvency 1, але з перспективою переходу до концепції управління капіталом, передбаченої в Solvency 2.

Висновки. Український страховий ринок усе більше трансформується у світове страхове господарство й тому менеджменту та власникам страхових компаній варто переймати передовий світовий досвід управління компаніями й забезпечення їх платоспроможності. Одним з таких напрямів є управління капіталом страховиків як з точки зору ефективності його використання, так і з точки зору забезпечення фінансової надійності. На сьогоднішньому етапі необхідним є впровадження нових методів управління капіталом як у системі його формування, так і в системі використання. Метою заходів має стати збільшення капіталізації страховиків, підвищення рівня їх фінансової надійності, зменшення ризиків, пов'язаних з їх діяльністю. Доцільним є встановлення нормативів за мінімальним статутним капіталом і гарантійним капіталом, які б відповідали тим, що діють в ЄС, і встановлення ряду критеріїв щодо оцінки управління капіталом. У політиці формування і розміщення страхових резервів необхідно враховувати зовнішні ризики, такі як зміна курсів валют, знецінення грошей і згорання ділової активності. Інвестиційна політика українських страховиків має бути наближена до консервативної. У статті представлено бачення автора щодо першого етапу реформування управління капіталом страхових компаній з урахуванням закордонного досвіду (зокрема, досвіду країн ЄС). Цей етап має закінчитися у 2011–2013 роках. Основні перспективи наукових досліджень у питанні управління капіталом полягають у формуванні підходів до системи управління капіталом на основі вивчення ризиків діяльності страховика, перетині фінансових і нефінансових показників, створенні моделі управління, яка б запобігала втраті капіталу як у результаті реалізації зовнішніх загроз, так і в результаті реалізації помилок і конфліктів усередині компанії або фінансово-страхової групи.

1. Салин В. Н. Реформирование системы контроля платежеспособности страховых компаний в странах ЕС / В. Н. Салин, А. А. Клочкова // Вестник финансовой академии. – 2005. – № 2. – С. 62–74.
2. Вводимые требования к уставным капиталам СК оставляют на рынке половину компаний – мнение эксперта. – Режим доступа : <http://www.insur-info.ru/press/47573/>.
3. Рейтинг страховых компаний Украины за размером власного капіталу за I півріччя 2010 року. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com/rating/nonlife/10/6/2/>.
4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 24.12.2002 р. № 349-IV.
5. Проект Податкового кодексу України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
6. Сайт Європейської страхової та перестрахової федерації. – Режим доступу : <http://www cea.eu>.
7. Мировой рынок страхования и перестрахования в 2010 году “заштормило” (обзор Standard & Poor's). – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/10/10/28/4186>.
8. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України : теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283, [1] с.

Рецензенти:

Садовенко М.М. – кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ “КНЕУ ім. Вадима Гетьмана”;

Шайкан А.В. – доктор економічних наук, професор Криворізького економічного інституту ДВНЗ “КНЕУ ім. Вадима Гетьмана”.