

Продолжение титульного листа БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ по теме
«Повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц (на
примере ООО СК «Согласие»)

Нормоконтролер

подпись, дата

Г.А. Федоткина

инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц (на примере ООО СК «Согласие»)» содержит 92 страницы текстового документа, включающих 14 таблиц, 38 рисунков, 2 приложения. Список использованных источников содержит 30 наименований.

ПРИБЫЛЬНОСТЬ, ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ, ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ, СТРАХОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, СТРАХОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИБЫЛЬНОСТЬ, ФИНАНСОВЫЕ И НЕФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.

Цель работы - разработка мероприятий по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

Объектом исследования является страховая компания ООО СК «Согласие» в городе Красноярске.

Предметом исследования является повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

В первой главе работы были рассмотрены теоретические основы повышения прибыльности в сфере страхования. Изучены понятие прибыльности и основные показатели, а также факторы, влияющие на прибыльность страховых компаний. Выявлены особенности управления прибыльностью.

Во второй главе рассмотрена экономико – организационная характеристика и её направление деятельности, проведен финансовый анализ страховой организации ООО СК «Согласие» и осуществлен анализ управления прибыльностью.

В третьей главе были разработаны мероприятия по повышению прибыльностью от страхования имущества юридических лиц. И проведена оценка эффекта от внедрения разработанных рекомендаций для страховой компании ООО СК «Согласие».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические основы повышения прибыльности страховой компании	6
1.1 Понятие и показатели прибыльности в сфере страхования	6
1.2 Факторы, влияющие на прибыльность страховых компаний	21
1.3 Особенности управления прибыльностью страховых компаний	32
2 Анализ управления прибыльностью ООО СК «Согласие»	41
2.1 Экономико – организационная характеристика ООО СК «Согласие» и её направление деятельности	41
2.2 Финансовый анализ страховой организации ООО СК «Согласие»	49
2.3 Анализ управления прибыльностью по направлению страхования имущества юридических лиц	57
3 Повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц..	63
3.1 Разработка мероприятий по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц	63
3.2 Оценка эффекта от внедрения разработанных рекомендаций	73
Заключение	79
Список использованных источников	82
Приложение А	85
Приложение Б	88

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность страховых компаний за последние 10 лет на российском рынке финансовых услуг укрепила свои позиции, приобрела «своего» клиента и достигла определенного уровня доверия со стороны физических и юридических лиц. На сегодняшний день данные статистического анализа показывают, что рынок страхования в 2018 году вышел на новый, более высокий, уровень по сравнению с предыдущими годами. По данным официальной статистики Центробанка РФ, по всем видам страхования (кроме ОМС) в 2018 году было собрано 1,48 триллиона рублей страховых премий, что на 15,7% или на 201 миллиард рублей больше, чем в 2017 году [1]. Следовательно, прослеживается резкий рост объема страховых услуг.

Рынок страхования выполняет роль финансового механизма. Его главная цель – защитить все экономические субъекты в случае наступления неблагоприятных событий. На данный момент, такой продукт, как страхование имущества юридических лиц пользуется большим спросом среди крупных предпринимателей, так как данный вид услуги обеспечивает профессиональную поддержку и материальную компенсацию в случае возникновения различных чрезвычайных происшествий. По данным страховой организации в г. Красноярске ООО СК «Согласие» имущественное страхование юридических лиц является более прибыльным, чем, например, страхование автогражданской ответственности.

Для каждой организации, малого, среднего или крупного бизнеса, наиболее важным показателем развития является прибыльность. В свою очередь, прибыльность – это способность организации создавать пути увеличения прибыли и осуществлять рентабельную деятельность. В условиях современных рыночных отношений организация должна стремиться к получению максимально возможной прибыли, то есть к такому её объему, который позволял бы не только прочно удерживать позиции сбыта на рынке своих страховых продуктов и услуг, но и обеспечивать динамичное развитие в условиях высокой

конкуренции. Поэтому каждая организация определяет не только сумму прибыли, но и пути её повышения. В свою очередь, рентабельность – это экономическая эффективность организации, данный показатель определяет какой процент прибыли от единицы вложенных средств получает компания в неделю, месяц, квартал, год, то есть выступает в роли индикатора эффективности. Это определяет важность рентабельной деятельности для развития страховой организации.

Тема повышения прибыльности является важной абсолютно для каждой страховой организации, так как для её успешного функционирования на рынке требуется способность повышать прибыль и рентабельность. И каждая компания разрабатывает свои пути повышения прибыльности.

Актуальность данной выпускной квалификационной работы заключается в поиске путей повышения прибыльности страховой организации в сфере страхования имущества юридических лиц.

Объект исследования – страховая компания ООО СК «Согласие» в г. Красноярске.

Предмет исследования – повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

Целью данной дипломной работы является разработка мероприятий по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд следующих задач:

- 1) рассмотреть теоретические основы повышения прибыльности;
- 2) проанализировать управление прибыльностью в ООО СК «Согласие»;
- 3) разработать мероприятия по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

1 Теоретические основы повышения прибыльности страховой компании

1.1 Понятие и показатели прибыльности в сфере страхования

Деятельность по страхованию относится к сфере услуг. К изучению терминологической основы услуг в разное время обращались многие отечественные и зарубежные авторы: Ф. Котлер, Б.А. Райзберг, Л.В. Шемякина. Данные авторы рассматривают понятие услуг через призму специальных характеристик или свойств, присущих данному виду деятельности. Сфера услуг – это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в форме деятельности [2].

Сфера услуг за последние 10 лет успела завоевать устойчивые позиции в экономике России. В настоящее время характерны увеличения объемов производства услуг, увеличение прибыли от сервисной деятельности, следовательно, и повышение занятости в этой сфере, расширение импорта и экспорта услуг. Изменения, происходящие в сервисном секторе, столь существенны в мировом масштабе, что современная экономика удостоилась определения «сервисная» или «экономика услуг» [3]. Рассматривая компании, которые относятся к сфере услуг, можно отметить, что данная отрасль является наиболее прибыльной, потому что только организация, осуществляющая основную деятельность в этом направлении, может при минимальных затратах получить хорошую прибыль. Согласно статистике, которую предоставил в 2019 году Росстат, практически все виды деятельности в сфере услуг находятся в самом динамическом развитии и спрос на услуги постоянно растет, на данный момент показатель составляет 13%.

Прибыльность – это возможность или способность организации приносить прибыль. Прибыльность организации в рыночных условиях – это главная цель бизнеса и результат эффективности деятельности организации. Её достижение гарантирует эффективную деятельность в долгосрочной перспективе.

Для того, чтобы определить факторы, которые влияют на значение финансовых показателей прибыльности, можно использовать расширенную схему «Du Pont», в которой прослеживается прямая взаимосвязь прибыльности и ликвидности. Если растет рентабельность, то ликвидность уменьшается. И наоборот. Эти два показателя являются взаимозависимыми. Взаимосвязь рентабельности и ликвидности изображена на рисунке 1.

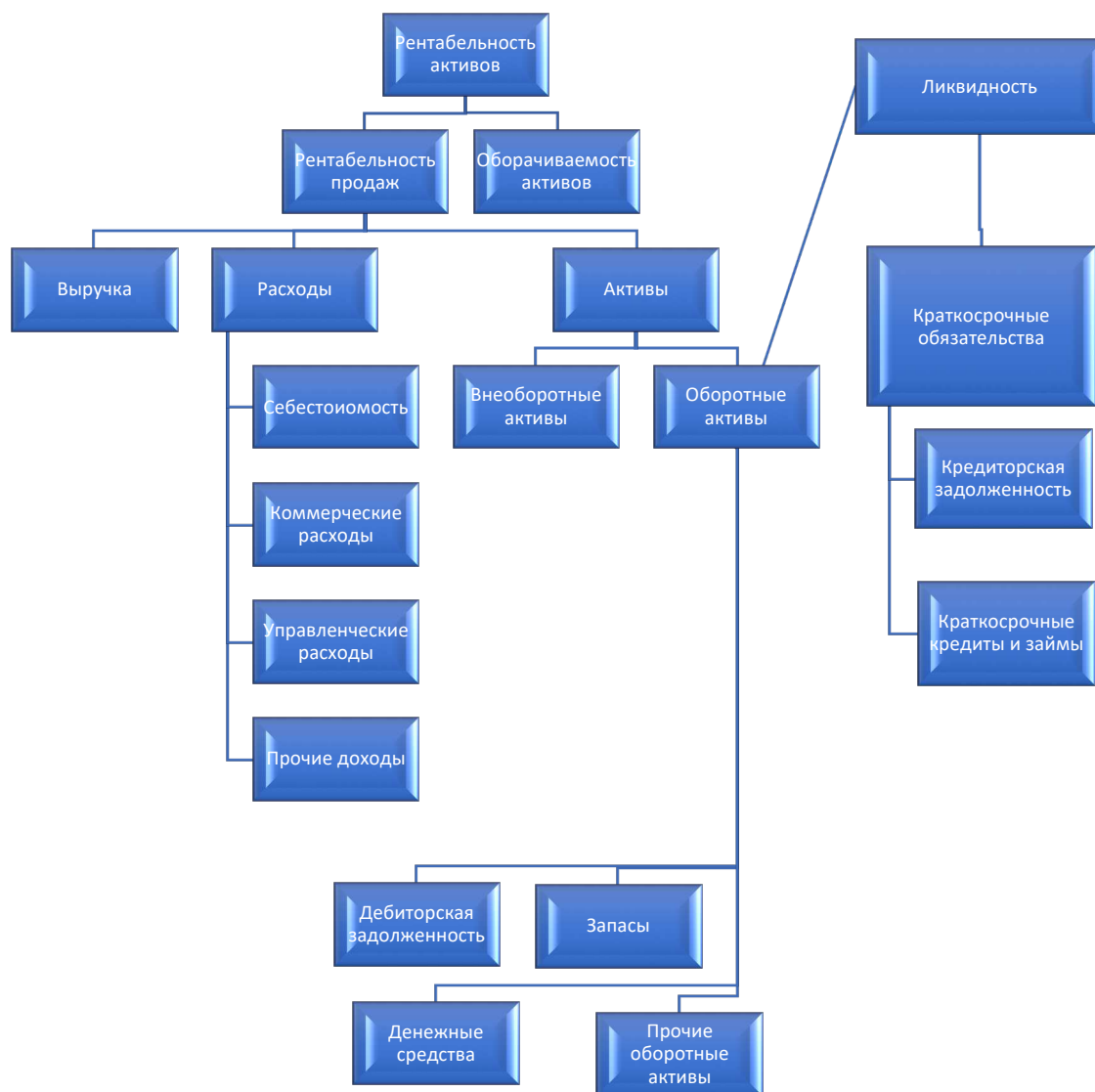


Рисунок 1 – Взаимосвязь прибыльности и ликвидности

С помощью данной схемы также можно сбалансировать показатели бюджета о прибылях и убытках и прогнозного баланса страховой компании.

Балансировка по методу «Du Pont» аналогична подходу с использованием модифицированного бюджета движения денежных средств, но при этом обладает большей наглядностью. Если рентабельность активов, заложенная в первоначальный бюджет, собственников не устраивает, по диаграмме легко определить, уменьшение или увеличение каких бюджетных статей будет способствовать росту рентабельности. Чаще всего балансировка проводится за счет привлечения краткосрочных кредитных ресурсов, изменения сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженностей. При возникновении определённых обстоятельств возможно также изменение условий работы с клиентами. Левая часть диаграммы отражает бюджет доходов и расходов организации, а правая - прогнозный баланс (ожидаемые значения основных статей актива и пассива). Таким образом, увеличивая или уменьшая бюджетные части диаграммы, можно управлять ликвидностью и рентабельностью организации. Рентабельность регулируют, влияя на два показателя. Если прибыльность продаж невысока, компании нужно повышать оборачиваемость капитала. Напротив, низкую деловую активность компании можно компенсировать за счет роста рентабельности продаж. Финансовые показатели расшифровывают диаграмму «Du Pont».

Прибыль является конечным положительным финансовым результатом основной деятельности организации. И представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход субъекта хозяйствования на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами. Полученная прибыль является положительной или нет оценивается по тому, сколько денег приходится вкладывать для того, чтобы получить эту прибыль. Получается, что важна не прибыль, а прибыльность – это эффективная деятельность организации, при которой достигается максимально возможный результат при минимальных усилиях.

Прибыльность организации также можно определить показателями рентабельности. Рентабельность (от фр. *rente*, нем. *Rentabel* – доход, доходный) – это прямой относительный показатель эффективности. Высокий уровень рентабельности дает преимущество любой организации в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков. Это определяет конкурентоспособность, а также степень его независимости от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры. Рентабельная деятельность – это прибыльная деятельность организации, которая комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и других ресурсов.

Анализ прибыли от страховых операций проводится на основе относительного показателя рентабельности, который характеризует финансовые результаты. Общий показатель рентабельности определяется или как отношение прибыли к собственному капиталу, или как отношение прибыли от страховой деятельности к сумме расходов и различных отчислений. Эти два показателя являются аналогами показателей рентабельности производства и рентабельности продукции. По отдельным видам страхования рентабельность может быть определена путем сопоставления прибыли, полученной от соответствующего вида страхования, со страховой суммой или величиной поступивших взносов.

Общая рентабельность капитала определяется отношением величины чистой прибыли к средней стоимости имущества. Данный коэффициент показывает, какую сумму прибыли получает страховая организация на один рубль стоимости всего имущества и определяется по формуле:

$$R = \frac{\text{ЧП}}{\text{средняя стоимость имущества}} * 100\%, \quad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль организации, млн. рублей.

Рентабельность собственного капитала характеризует, насколько эффективно собственный капитал (не обремененный обязательствами) способен генерировать чистую прибыль, показывает долю чистой прибыли в собственном капитале. Рентабельность собственного капитала определяется по формуле:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} * 100\%, \quad (2)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала, %;

ЧП – чистая прибыль организации, млн. рублей;

СК – собственный капитал (среднее значение), млн. рублей.

Также может быть определена рентабельность инвестиционной деятельности страховой организации. Она определяется как соотношение доходов от инвестирования средств страховых резервов к средней величине краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений и ценных бумаг. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности и определяется по формуле:

$$ROIC = \frac{\text{Прибыль от инвестиций}}{\text{ИК}} * 100\%, \quad (3)$$

где ROIC – рентабельность инвестированного капитала, %;

ИК – средний инвестированный капитал, млн. рублей.

Коэффициент рентабельности инвестиций показывает, сколько денежных средств потребовалось организации для получения одной денежной единицы прибыли. Для оценки эффективности политики страховой компании проводится расчет показателя рентабельности страховых операций R (ск) на рубль

собственного капитала. Данный показатель рентабельности определяется по формуле:

$$R(\text{ск}) = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК} \cdot 100\%}, \quad (4)$$

где ЧП – чистая прибыль организации, млн. рублей;

СК – собственный капитал, млн. рублей.

При анализе финансово-экономической ситуации в страховой компании используется показатель рентабельности страховых операций на рубль себестоимости. $R(\text{со})$ определяется по формуле:

$$R(\text{со}) = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПР} \cdot 100\%}, \quad (5)$$

где ЧП – чистая прибыль организации, млн. рублей;

ПР – объем страховых премий.

Эффективность разработанной финансовой политики формирования собственных финансовых ресурсов за счет чистой прибыли можно оценить с помощью коэффициента устойчивого экономического роста (Куэр):

$$K(\text{уэр}) = \frac{(\text{ЧП} - \text{Д})}{\text{СК}_{\text{ср}}}, \quad (6)$$

где ЧП – чистая прибыль организации за определенный период времени, млн. рублей;

Д – сумма дивидендов, выплаченных акционерам за определенный период времени;

$\text{СК}_{\text{ср}}$ - средняя за рассматриваемый период стоимость собственного капитала (итог раздела III бухгалтерского баланса).

(ЧП – Д) – реинвестируемая чистая прибыль, направленная на финансирование внеоборотных активов. Этот показатель характеризует финансовую устойчивость, перспективы развития страховой организации и темпы увеличения финансового потенциала. Полученные результаты по расчету рентабельности показывают, какой доход получил страховщик за отчетный период с одного рубля собственного капитала или страховых взносов.

Таким образом, на основании данных формул показателей рентабельности, можно определить прибыльность или убыточность страховой организации. По данным отчета о прибылях и убытках можно рассчитать и проанализировать динамику рентабельности активов деятельности организации, а также рентабельности всего капитала и собственных средств. Показатели рентабельности могут иметь как положительное значение (показатели прибыльности), так и отрицательное значение (показатели убыточности).

Для определения прибыльности страховой организации нужны два показателя – это прибыль и рентабельность, они показывают эффективность работы организации и являются её следствием. Если прибыль - это абсолютный показатель, который рассчитывается как разность между полученными за период доходами и совокупными понесенными расходами, то рентабельность – это относительный показатель, и показывает уровень доходности. Эти два показателя взаимосвязаны, поскольку рентабельность может способствовать увеличению прибыли, а также определять слабые места компании.

Деятельность любой страховой компании включает основные бизнес - процессы, которые создают ценность для клиентов и вспомогательных процессов, которые помогают основным процессам её создавать. Бизнес - процесс - это совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя. Также можно определить бизнес – процесс – как организованный набор действий (операций), направленных на преобразование входов (материалов, информации) для создания ценности (товаров, услуг) для

потребителя(покупателя). При этом каждый бизнес-процесс включает в себя владельца процесса, его внешнюю среду, технологии процесса, системы показателей процесса, систему управления процессом и ресурсы, необходимые для его реализации. В свою очередь, вспомогательные бизнес – процессы – это процессы, которые необходимы для обеспечения основных процессов, то есть, которые создают ценность. Для определения существующих видов деятельности, которые нацелены на получение прибыли в страховой организации составим цепочку ценностей М. Портера и определим, как происходит взаимодействие клиента и страховой компании. Но, для сначала нужно понимать, как взаимодействует страховая организация с потребителем. Структура отношений страховой компании и клиента представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура отношений страховой компании и клиента

Следовательно, на основании данного рисунка можно сделать вывод, что основной бизнес – процесс страховой компании (страховой бизнес – процесс) являются процессы привлечения клиента с целью продажи страховых продуктов и обслуживания договора страхования в части предоставления страховых услуг при наступлении страхового случая, а именно оценка ущерба и осуществление страховых выплат заинтересованным сторонам. Получается, можно выделить

два этапа страхового бизнес-процесса, которые соответствуют различным для страховой организации состояниям отношений с клиентом. Модель страхового бизнес – процесса представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Модель страхового бизнес – процесса

Как видно из рисунка, входом страхового бизнес-процесса является информация о потребности приобретений страховых продуктов. Владельцем процесса является руководитель организации (в том числе руководитель филиала). Клиентами страхового бизнес-процесса могут являться физические и юридические лица. Основными ресурсами, обеспечивающими страховой бизнес-процесс, являются информация и сотрудники, осуществляющие продажи страховых продуктов и обеспечение предоставления страховых услуг в части оценки ущерба в случае возникновения страхового случая и его возмещения. Выходом первого этапа взаимоотношений с клиентом, является заключение договора страхования и осуществления выплаты страховой премии страхователем. При этом входом второго этапа взаимоотношений с клиентом в случае наступления страхового случая, является сам заключенный

договор страхования и информация о наступившем страховом случае. Выходом в данном случае является страховая сумма, представляющая собой сумму возмещения материального ущерба.

Страховые организации как объект исследования и управления являются сложными финансовыми институтами. Основа действия такого института - создание фонда с целью погашения непредвиденных ситуаций с целью возмещения убытков от возможных потерь. Это накладывает определенный отпечаток на построение модели бизнес-процессов. Приняв во внимание особенности функционирования страховой компании, то функциональные области страховой организации можно представить в следующем виде (таблица 1).

Таблица 1 – Функциональные области деятельности страховой организации и их содержание

Функциональные области СК	Содержание бизнес - процессов
Производственная	Андеррайтинг ДС. Принятие решения о страховании и о цене. Разработка новых страховых продуктов
Планирование	Общее стратегическое управление компанией
Финансовая	Ведение бухгалтерского, статистического и управленческого учета. Размещение ДС в страховых резервах
Маркетинговая	Система сбыта страховых продуктов
Кадровая	Управление кадрами, формирование социального пакета, условия премирования, определение порядка работы, разработка политики повышения квалификации сотрудников
Информационная	Обслуживание вышеперечисленных функциональных областей
Контрольная	Оптимизация эффективности и координации между функциональными областями

У любой организации имеется определенная цепочка бизнес – процессов. Основные бизнес – процессы страховой компании показаны на рисунке 4.



Рисунок 4 – Основные бизнес – процессы страховой компании

Основными бизнес – процессами страховой компании являются:

- маркетинг;
- разработка страховых продуктов;
- продажа страховых продуктов;
- андеррайтинг – это процесс анализа предлагаемых на страхование рисков, принятие решения о страховании того или иного риска, и определения адекватной риску тарифной ставки и условий страхования;
- страховое обслуживание – это процесс работы страховой компании с клиентом после наступления страхового случая;
- урегулирование страховых случаев – это выплата страховых премий клиенту.

Прибыль – это основной собственный источник финансирования, позволяющий бизнесу развиваться. Финансовые показатели являются результатом различных бизнес – процессов в организации. Для наглядности обратимся к таблице 2.

Таблица 2 – Соотнесение финансовых показателей с бизнес – процессами организации

Финансовый показатель	Типовой бизнес – процесс организации
Выручка	процесс продаж страховых продуктов
Расходы	- процесс управления персоналом; - процесс привлечения новых корпоративных клиентов; - расширения штата сотрудников.
Денежные средства	процесс управления страховыми выплатами
Чистая прибыль	все бизнес - процессы

Сильное влияние на прибыльность страховых организаций оказывают различные нефинансовые показатели:

- количество основных корпоративных клиентов;
- количество квалифицированных и опытных сотрудников;
- количество видов страхования;
- количество проектных работ, участвующих в государственных и муниципальных программах.

Основные корпоративные клиенты – это крупные юридические лица, которые приносят большую часть прибыли компании, они являются ключевыми клиентами. Чем больше у страховой компании благоприятных корпоративных клиентов, тем выше прибыльность.

Сотрудники – основной человеческий ресурс, от которого напрямую зависит количество корпоративных клиентов и, следовательно, прибыльность компании. Чем больше квалифицированных специалистов, имеющих опыт в страховом деле, тем выше уровень привлечения и обслуживания корпоративных клиентов компании, тем самым увеличивается прибыль в организации. Различные тренинги и обучения, проводимые для сотрудников компании, повышают уровень квалификации персонала, что положительно сказывается для всех направлений организации.

От количества видов страхования напрямую зависит прибыльность, так как сохраняется не только количество уже существующих клиентов, но и привлекаются новые. Это связано с тем, что крупным клиентам намного удобнее страховать все имущество, находящееся в собственности, в одной страховой организации. Виды страхования, которыми занимается компания, например, могут быть убыточными или наоборот, более прибыльными в различных регионах страны. В Красноярском крае страхование автогражданской ответственности является убыточным из-за специфики региона и высокой аварийности.

Количество проектных работ страховой компании, участвующих в государственных и муниципальных программах позволяют страховой компании получить новые лицензии на осуществление других видов страхования и аккредитацию по различным страховым программам. Преимуществом участия в государственных программах является то, что предприятия и организации относятся с большим доверием к компаниям, которые сотрудничают с органами власти. То есть это влияет на прибыльность организации, и в целом на имидж и репутацию страховой компании на рынке.

Таким образом, такие показатели как прибыль, рентабельность и нефинансовые показатели имеют прямую взаимосвязь и в совокупности оказывают большое влияние на прибыльность страховой организации и её эффективность. Для того, чтобы увидеть причинно-следственные связи между финансовыми показателями и нефинансовыми, обратимся к рисунку 5.



Рисунок 5 – Причинно-следственные связи между финансовыми и нефинансовыми показателями

На рисунке 5 прослеживается причинно – следственная связь между количеством корпоративных клиентов (причина) и выручкой(следствие) с позиции увеличения количества проектов (участия) в государственных и муниципальных программах. Далее на рисунке 6 также изображена взаимосвязь между финансовыми и нефинансовыми показателями, но только с позиции затрат на улучшение качества обслуживания клиентов корпоративного блока.

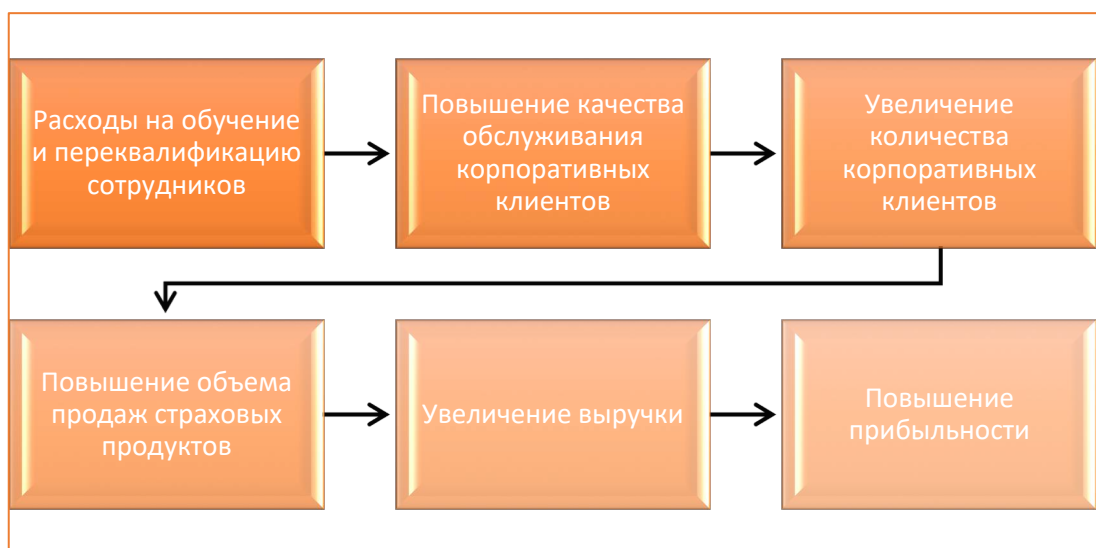


Рисунок 6 - Причинно-следственные связи между финансовыми и нефинансовыми показателями

Следовательно, подытожив все выше сказанное, можно сделать вывод о том, что прибыльность страховой организации – это, в первую очередь, способность организации создавать пути увеличения прибыли и осуществлять рентабельную деятельность. На прибыльность оказывает влияние большое количество финансовых и нефинансовых показателей, между которыми присутствуют причинно-следственные связи. На основе этого, можно прийти к выводу, что прибыльность складывается не только из финансовых показателей, но и из нефинансовых, которые в совокупности оказывают положительное влияние на прибыль и рентабельность организации. Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования этих ресурсов прибыли принадлежит главенствующая роль, чем выше уровень генерирования прибыли страховой организации в процессе его страховой деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях – тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции компании на страховом рынке.

1.2 Факторы, влияющие на прибыльность страховых компаний

Рассмотрим факторы, которые оказывают влияние на прибыльность страховых компаний. Главной целью деятельности страховой организации является получение максимально возможной прибыли. В случае, когда страховая компания несет убытки, то акционеры не получают дивиденды, персонал остается без премиальных выплат, а значительная часть клиентов уходит к конкурентам.

Для начала нужно выделить группы факторов, влияющих на прибыльность страховой компании:

- потребители;
- конкуренты;
- государственные органы;
- партнеры;
- персонал.

Такая группа факторов, как потребители – это физические и юридические лица, то есть клиенты страховой компании. Основными факторами, влияющими на прибыльность, в данной группе будут являться покупательная способность населения, рост(падение) доходов и объем кредитования. Они оказывают влияние на спрос страховых продуктов. Но ключевыми потенциальными клиентами страховых компаний являются все зарегистрированные юридические лица. По данным, предоставленным Росстат, в 2018 году в городе Красноярске было зарегистрировано 42 239 юридических лиц. По факту, все они будут являться потенциальными клиентами, так как крупные страховые компании осуществляет практически все виды страхования для юридических лиц. Основные факторы, влияющие на прибыльность страховых компаний в 2017 – 2018 годах, приведены на рисунке 7.

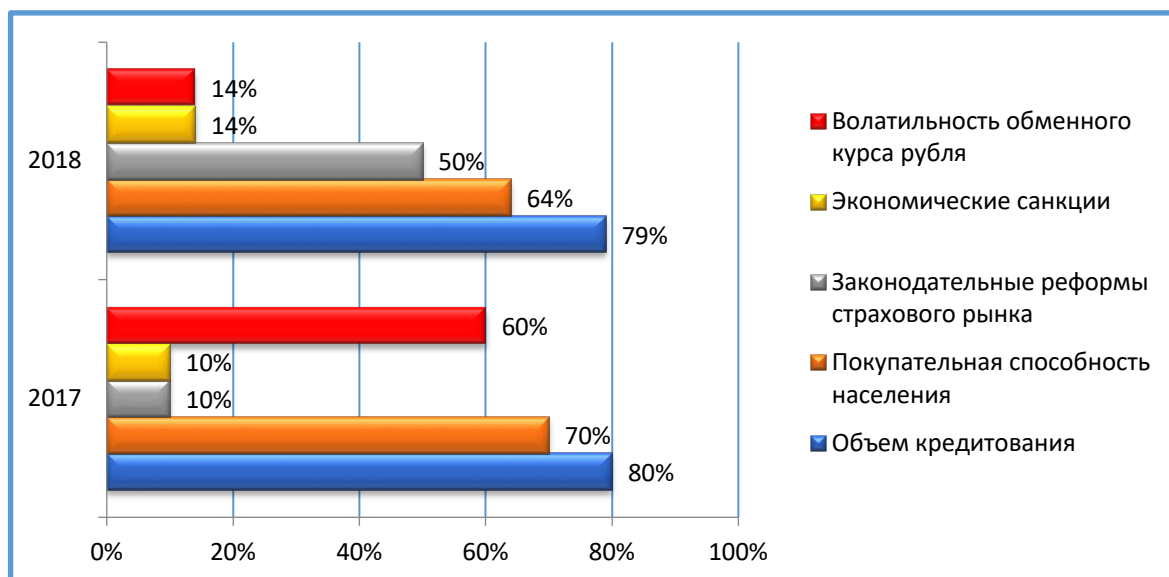


Рисунок 7 – Факторы, влияющие на прибыльность страховых компаний в 2017-2018 гг.

Наиболее значимыми факторами, влияющими достаточно сильно на рынок страхования, являются объем кредитования и покупательная способность населения. По данным ЦБ России объем кредитования юридических лиц в 2018 году увеличился на 31695 621 млн. рублей или на 15,13% и составил 241126 260 млн. рублей [1]. Большая часть юридических лиц застрахованных в компании ООО СК «Согласие» являются клиентами банков – партнеров, так как при отсутствии страхового полиса велика вероятность отказа в кредитовании юридического лица. Следовательно, чем больше объем аккредитованных компаний, тем выше прибыль страховой организации.

С ростом доходов потребителей, увеличивается покупательная способность и наоборот. Это влияет на изменение прибыли страховой компании, так как потребители приобретают товары и услуги у юридических лиц, которые для обеспечения бесперебойных поставок товаров, вынуждены обращаться в банки для получения кредитных денежных средств на развитие и расширение бизнеса. Таким образом, существует прямая зависимость между розничным потребителем и страхованием юридических лиц. Данная взаимосвязь проиллюстрирована на рисунке 8.



Рисунок 8 - Взаимосвязь потребителя и страховой компании

Следующая группа факторов – это конкуренты. Современный российский рынок страхования характеризуется высоким уровнем конкуренции. Основными факторами, влияющими на прибыльность в данной группе, являются понижение тарифов, совершенствование страховых программ, увеличение выплат по страховым случаям, улучшение качества обслуживания, наличие различных бонусов и скидок и т.д. Тем самым, конкуренты привлекают больше клиентов в свою компанию.

В городе Красноярске на настоящий момент осуществляют страховую деятельность 43 организации. Если рассматривать локализацию района Взлетки, где расположена страховая компания ООО СК «Согласие» – таких организаций насчитывается 18. Среди основных конкурентов можно выделить: «НАДЕЖДА», «ВТБ страхование», «Ингосстрах», «Согаз». Далее проведем сравнительный анализ на основе данных клиентского рейтинга с обзора аудиторского заключения [4]. Итоговый балл был рассчитан на основе количества и качества отзывов клиентов, и активности представителей каждой страховой организации при решении проблем своих клиентов.

Таблица 3 - Сравнение клиентского рейтинга страховых компаний

Компания	Средняя оценка	Отзывы клиентов	Зачтенные отзывы	Количество решенных проблем	Количество ответов страховых компаний	Клиентский рейтинг
Тинькофф	3,9	657	256	47	555	134
Зетта	3,4	443	262	28	339	120
АльфаСтрахование	2,5	1978	894	351	1430	113
Абсолют	3,4	95	39	9	42	112
Согласие	2,1	1062	514	27	558	110
Ренессанс	2,8	1890	959	98	1337	108

На основе данных таблицы 3, видно, что Тинькофф страхование занимает лидирующие позиции по отзывам клиентов. Страховая компания «Согласие» занимает 5-ю строчку.



Рисунок 9 – Сравнение клиентского рейтинга страховых компаний

Из рисунка 9 следует вывод, что страховая компания «Согласие» имеет не самый низкий рейтинг, находится в топ-10 самых лучших компаний в России. Следовательно, она является конкурентоспособной организацией в сфере страхования.

Таблица 4 – Сравнительный анализ по сумме страховых сборов, тыс. рублей

Компания	Сумма страховых сборов за 4 квартал 2017 год, тыс. рублей.	Сумма страховых сборов за 4 квартал 2018 год, тыс. рублей.	Динамика, тыс. рублей.	Динамика, %.
АльфаСтрахование	72 522 759	101 480 234	+28 957 475	+39,93%
Согласие	32 898 469	29 466 810	-3 431 659	-10,43%
Ренессанс	25 630 232	30 246 195	+4 615 963	+18,01%
Зетта	6 557 938	6 884 248	+326 310	+4,98%
Тинькофф	3 547 287	7 314 039	+3 766 752	+106,19%
Абсолют	3 199 282	4 112 934	+913 652	+28,56%

По данным таблицы 4, можно сделать вывод, о том, что страховая компания «Согласие» в 2018 году имеет отрицательную динамику страховых сборов по сравнению с предыдущим годом.

Следующая группа факторов – государственные органы. Государственные органы РФ (ФССН и ЦБ РФ) осуществляют страховой надзор – это одна из форм государственного регулирования на рынке страхования, необходимый для контроля деятельности страховых организаций, чтобы исключить мошенничество в данной сфере, проверить соблюдение законодательства и правомерности выдачи лицензий. С 1 сентября 2013 года страховой надзор в РФ осуществляется департаментом страхового рынка при Центральном банке РФ. Основные функции надзорного органа, следующие:

1. Совершенствование страхового законодательства, правил стандартизации, методик и других документов, регулирующих рынок страховых услуг в РФ;
2. Надзор за соблюдением требований законодательства участниками страхового рынка;
3. Расчет тарифных ставок по видам страхования, а также контроль за тарифной политикой страховых организаций;
4. Контроль субъектов страхового рынка по части предупреждения их банкротства и восстановления платежеспособности.

Государство заинтересовано в том, чтобы деятельность страховых компаний на территории России активно развивалась по ряду причин, таких как:

1. Развитая страховая система способна обеспечивать важные народохозяйственные задачи: возмещать убытки граждан в случае чрезвычайных ситуаций, тем самым не опустошая бюджет государства, инвестировать временно свободные денежные средства страховых фондов в реальный сектор экономики, производственную сферу;
2. Граждане государства – страхователи, вкладывая свои деньги в страховые фонды посредством заключения договоров страхования, должны быть уверены в их надежности, нуждаются в защите государства от страхового мошенничества.

Таким образом, на прибыльность страховой организации активно влияет государственные органы РФ, которые вносят достаточно много различных изменений в законодательство страхового дела. Основным фактором, влияющим на прибыльность страховой компании, является принятие Федерального Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ОСАГО) вступившего в силу 25.04.2002 г. №40-ФЗ [5]. Так как страхование автогражданской ответственности с принятием вышеприведенного закона стало обязательным, а также были введены соответствующие штрафные санкции за неисполнение, то количество приобретаемых полисов существенно увеличилось, что привело к повышению

прибыльности страховых организаций. Правда, на сегодняшний день, ситуация в данном страховом сегменте обстоит иначе. С 2014 года на российском рынке страхования, согласно данным аудиторских заключений KPMG [4], страхование ОСАГО является убыточным. Это связано, в том числе, и с увеличением страховых выплат пострадавшим.

Партнеры также оказывают непосредственное влияние на прибыльность страховых компаний. Основными партнерами являются банки, которые выступают в качестве посредника между страховой компанией и потребителем, чаще всего юридическим лицом. Большинство крупных клиентов в страховую компанию приходят от банков – партнеров, которые сотрудничают с ними. Рост числа благонадежных партнеров является основным фактором и способствуют увеличению клиентов среди юридических лиц, и следовательно, повышению прибыльности компании.

Выгодное сотрудничество страховой компании с банком состоит в следующем:

- возрастает надежность всех финансовых операций, проводимых страховой компанией и банком;
- банк и страховая компания получают взаимный доступ к новым каналам сбыта;
- увеличивается размер депозитов, за счет размещения свободных средств страховых компаний на счетах банков;
- расширяется спектр услуг, появляется возможность внедрять новые совместные продукты;
- у банка возникает дополнительный источник доходов - комиссионное вознаграждение за реализацию страховых полисов;
- растет клиентская база за счёт доступа к базе одной финансовой организации к другой;
- улучшение качества обслуживания клиентов, за счет получения консультаций от сотрудников банков-партнеров.

Российское законодательство не позволяет объединяться банкам и страховым компаниям в единые организации, представляющие оба вида финансовых продуктов и услуг. И кредитные, и страховые структуры функционируют, во-первых, на основании соответственно банковских и страховых лицензий, во-вторых, осуществляют свою деятельность как исключительную, т. е. не вправе осуществлять иные виды операций. Тем не менее, и банки, и страховые компании могут выступать в качестве площадок для продажи продуктов и услуг друг друга, т. е. выполнять посреднические функции в этом вопросе. Схема взаимодействия страховой организации, банка и юридических лиц представлена на рисунке 10.

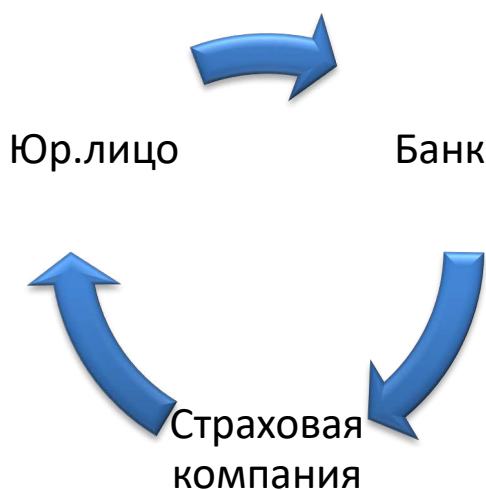


Рисунок 10 - Взаимодействие страховой организации, банка и юридических лиц

При обращении юридического лица в кредитную организацию, например, для получения денежных средств на развитие бизнеса, обязательным условием получения кредита является страхование имущества, следовательно, юридическому лицу представляется на выбор несколько страховых организаций – аккредитованных партнеров банка, посредством которых осуществляется приобретение страхового полиса. Отношениям сотрудничества между страховыми организациями и банками способствует предупредительная

функция страхования, выражающаяся в финансировании страховщиками мероприятий, минимизирующих банковские риски и возможные убытки кредитных учреждений.

Таким образом, можно сделать вывод, взаимосвязь страховой компании, банка и юридического лица является прямой, при увеличении объема кредитования юридических лиц, растет прибыль страховой организации, банк в этом процессе выступает как посредник. Также стоит отметить, что в повышении прибыльности по направлению страхования имущества юридических лиц следует обратить внимание на улучшение работы с юридическими лицами.

Следующие факторы, которые влияют на прибыльность страховой организации, относятся к группе персонал. Например, уровень текучести кадров, условия труда, качество обслуживания клиентов, мотивация и уровень квалификации сотрудников, а также опыт работы в страховом деле будут непосредственно влиять на эффективность деятельности страховой компании и повышение прибыльности.

В штатном расписании в Красноярском филиале страховой компании ООО СК «Согласие» числится 93 человека по данным 2018 года. Персонал является решающим фактором в сфере услуг. Так как именно от сотрудников будет зависеть большая часть прибыли и эффективность деятельности организации, поэтому подбор персонала - очень сложный и трудоемкий процесс. По данным внутреннего аудита, в ООО СК «Согласие» 85% сотрудников имеют высшее образование, остальные 10% - средне-специальное образование и всего 5% - среднее общее образование. Квалифицированный специалист является наиболее важным ресурсом организации, который способен правильно презентовать клиенту страховые продукты, возможности страхового полиса и выгоду для потребителя, а также возможные риски связанные со страхованием имущества юридических лиц. К каждому клиенту корпоративного блока присваивается определенный агент, который занимается ведением его страхования. Структура персонала ООО СК «Согласие» по наличию образования представлена на рисунке 11.

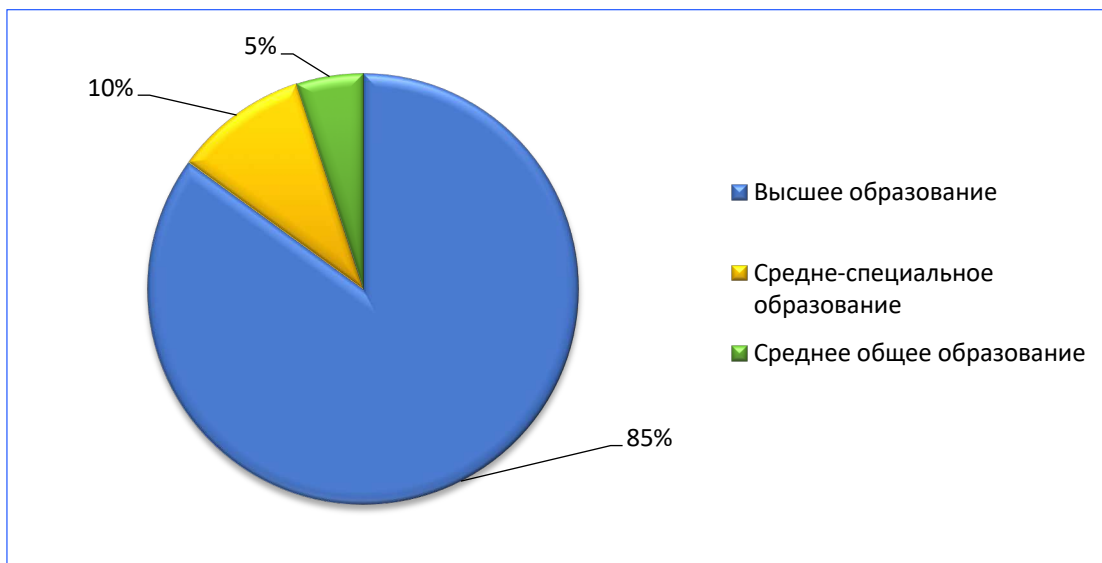


Рисунок 11 - Структура персонала ООО СК «Согласие» по наличию образования

Большая часть сотрудников Красноярского филиала страховой компании ООО СК «Согласие» имеет большой опыт работы в сфере страхования, что подтверждается данными, представленными на рисунке 12. 80% персонала имеет опыт работы более 5 лет.

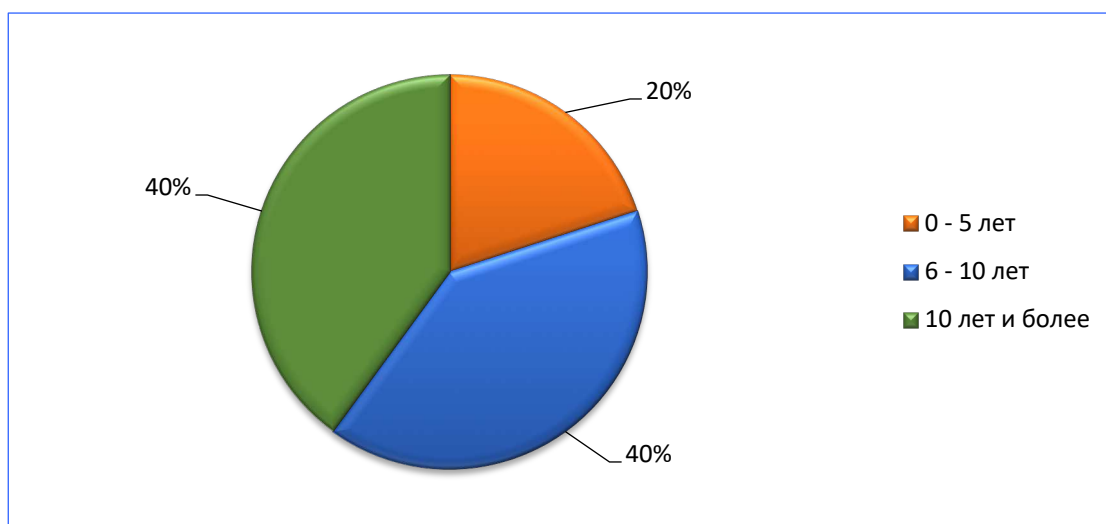


Рисунок 12 – Структура персонала ООО СК «Согласие» по опыту работы в сфере страхования

Наличие опыта работы в сфере страхового дела играет важную роль, особенно при работе с юридическими лицами. Для того, чтобы деятельность была наиболее эффективной, страховому агенту необходимо знать все тонкости и нюансы в работе, чтобы как можно быстрее решить проблему, возникшую у клиента. Если сотрудник страховой компании не будет квалифицированным специалистом с опытом, клиент уйдет к конкурентам.

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод, что на прибыльность страховых компаний влияет большое количество факторов, которые в свою очередь имеют тенденцию меняться в зависимости от различных изменений. Можно выделить основные факторы, которые оказывают наиболее сильное влияние на показатели прибыльности страховой организации:

- 1) покупательная способность потребителей;
- 2) объем кредитования;
- 3) получение аккредитации ЦБ;
- 4) понижение тарифов конкурентами;
- 5) гибкая политика организации;
- 6) взаимоотношения с банками - партнерами;
- 7) качество обслуживания клиентов;
- 8) уровень квалификации сотрудников;
- 9) опыт работы сотрудников в сфере страхования.

Наиболее значимым фактором можно выделить взаимоотношения с банками – партнерами, именно банк предоставляет основную часть клиентской базы, позволяет улучшать качество обслуживания клиентов, за счет получения консультаций от сотрудников банков-партнеров, а также помогает увеличивать количество каналов сбыта страховых продуктов и совершенствовать их.

1.3 Особенности управления прибылью страховых компаний

Понятие прибыли в страховом деле применяется условно, так как страховые организации не создают национального дохода, а только участвуют в его распределении. Основным источником прибыли от страховых операций – это «прибыль в тарифах», которая закладывается в тарифную ставку как самостоятельный элемент цены на страховую услугу.

Насколько эффективна деятельность страховой компании определяют показателями финансовых результатов. Оценка финансовой деятельности страховой компании и её финансовой устойчивости осуществляется с помощью финансового анализа. Конечный финансовый результат деятельности компании — это прибыль или убыток. Прибыль является одним из важнейших показателей финансового результата деятельности любой организации. Она служит основным источником, за счет которого происходит увеличение собственного капитала компании, а также выполнение обязательств перед бюджетом, кредиторами, выплата дивидендов инвесторам.

Под прибылью от страховых операций понимается положительный финансовый результат, при котором достигается превышение доходов над расходами по обеспечению страховой защиты. Существует 2 вида прибыли в страховании: фактическая и нормативная. Фактическая прибыль представляет собой некий финансовый результат работы организации и определяется на основе сопоставления расходов и доходов. Нормативная заложена в структуру брутто-премии. Таким образом, прибыль от страховых операций представляет собой разницу между ценой оказанных страховых услуг и их себестоимостью.

Прибыльность страховой компании формируется из ряда различных показателей, таких как прибыль и рентабельность, нефинансовые показатели. На них могут оказывать различные факторы внешней и внутренней среды. Например, на такой показатель, как рентабельность страховой деятельности могут влиять количество корпоративных клиентов, законодательная реформа и качество обслуживания. При увеличении количества корпоративных клиентов,

улучшении качества их обслуживания и нововведениях в законодательстве, увеличивается уровень рентабельности страховой организации, тем самым прибыльность растет. Общая модель показателей прибыльности представлена на рисунке 13.

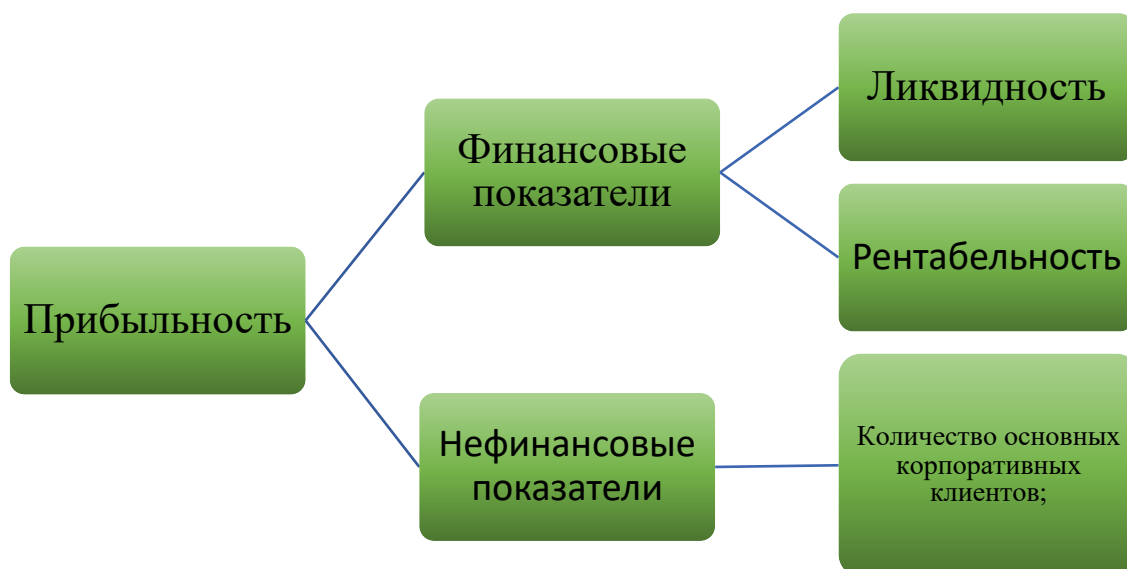


Рисунок 13 – Общая модель показателей прибыльности

Общая модель показателей прибыльности отображает основные показатели, определяющие прибыльность страховой компании. Финансовые показатели – это рентабельность и ликвидность, нефинансовые – количество основных корпоративных клиентов. Далее на рисунках 14, 15 и 16 показана детализированная модель показателей прибыльности с позиций рентабельности, ликвидности и количества корпоративных клиентов.

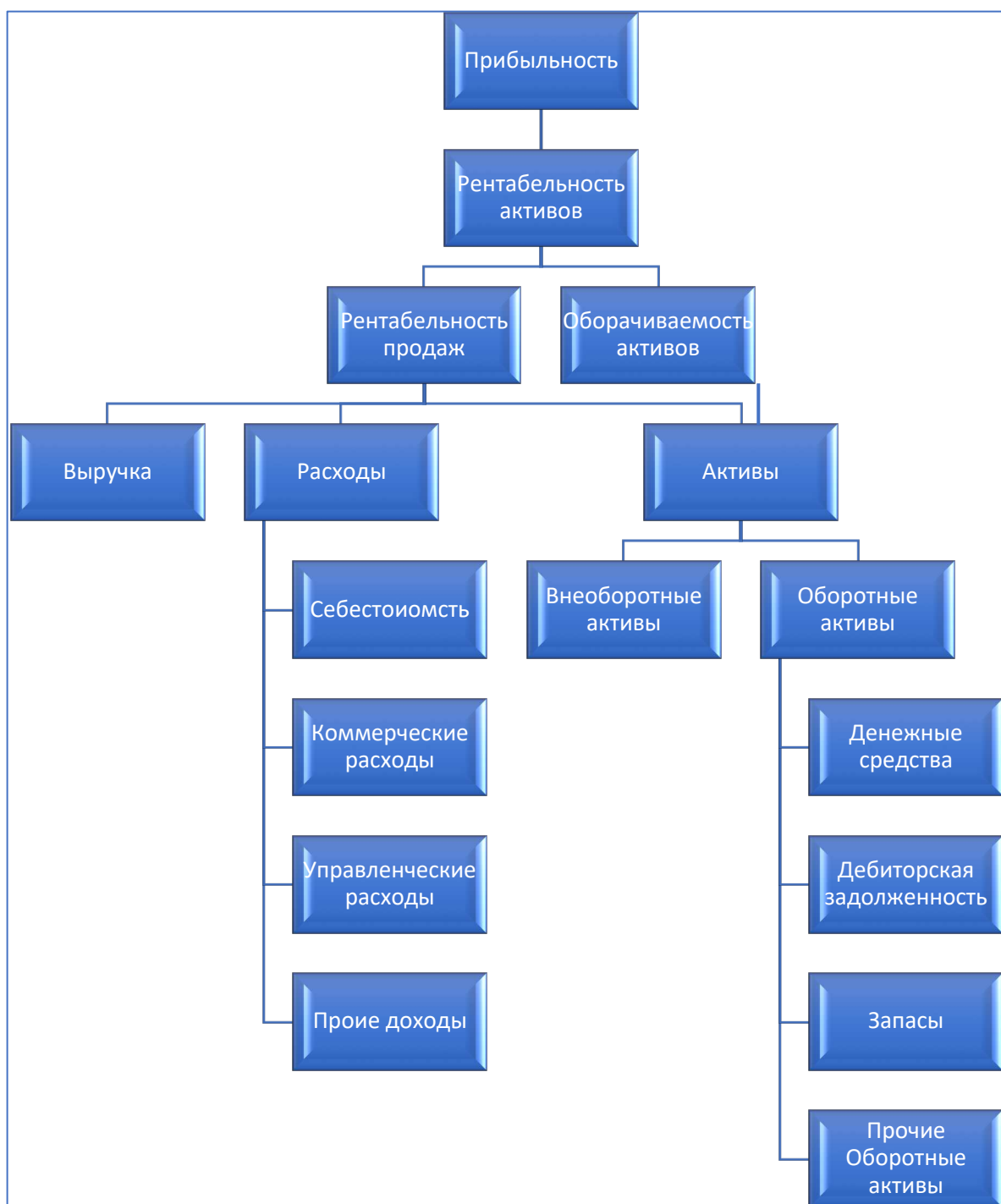


Рисунок 14 – Детализированная модель показателей прибыльности с позиции рентабельности активов

Данная модель иллюстрирует, что на прибыльность влияют показатели рентабельности. Прослеживается прямая взаимосвязь выручки и прибыльности.



Рисунок 15 – Детализированная модель показателей прибыльности с позиции ликвидности

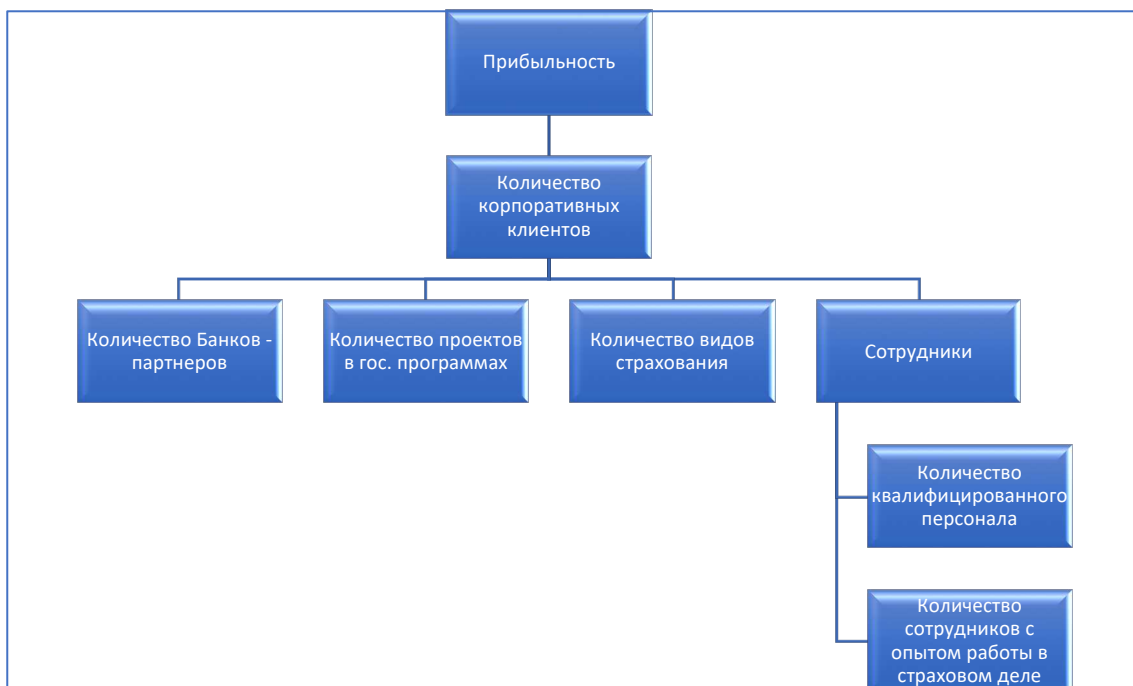


Рисунок 16 - Детализированная модель показателей прибыльности с позиции нефинансовых показателей

Особенность управления прибыльностью состоит в том, что на прибыльность влияют не только финансовые показатели, но и нефинансовые, которые показаны на рисунке 16. Такие факторы, как количество банков – партнеров, количество проектов, участвующих в государственных и муниципальных программах, количество видов страхования и наличие квалифицированных сотрудников, оказывают влияние на количество корпоративных клиентов, которые в свою очередь влияют на выручку, и в целом на прибыльность страховой организации.

Особенность получения прибыли страховой организации состоит в использовании авансового платежа при заключении договора страхования. Авансовый платёж подразумевает полную или частичную оплату страхового полиса до или отсутствия наступления страхового события. Следовательно, денежные средства равномерно поступают в бюджет организации, которыми страховая компания уже может пользоваться.

Для того, чтобы отследить путь клиента от момента, когда он только узнал об услуге страхования и до приобретения страхового полиса, используется такой маркетинговый инструмент, как воронка продаж. Макет «воронки продаж» для страховых продуктов представлен на рисунке 17. Это принцип распределения потенциальных клиентов по стадиям всего процесса от первого контакта до продажи услуги. Согласно данному инструменту, клиент перед заключением договора страхования проходит ряд этапов, таких как:

- привлечение внимания, посредством рекламы;
- проявление интереса к страховому продукту;
- возникновение желания приобрести страховой полис;
- заключение договора страхования (приобретение услуги).



Рисунок 17 – «Воронка продаж» страховых продуктов

По данным рисунка 17, первым этапом идет поиск новых контрагентов. Это привлечение внимания потенциальных клиентов или возврат упущенных. Холодные звонки – это звонок потенциальному клиенту без предварительного согласования. Установление контакта. Заключение договора страхования подразумевает частичную (в случае КАСКО) или полную оплату страхового полиса, то есть все собранные денежные средства являются выручкой страховой компании. Из 100 % в итоге на выходе оказывается лишь малая часть (в лучшем случае примерно 10%). Сборы страховых премий позволяют определить, какой вид страхования приносит наибольший вклад в бюджет страховых организаций. Детальный обзор представлен на рисунке 18.

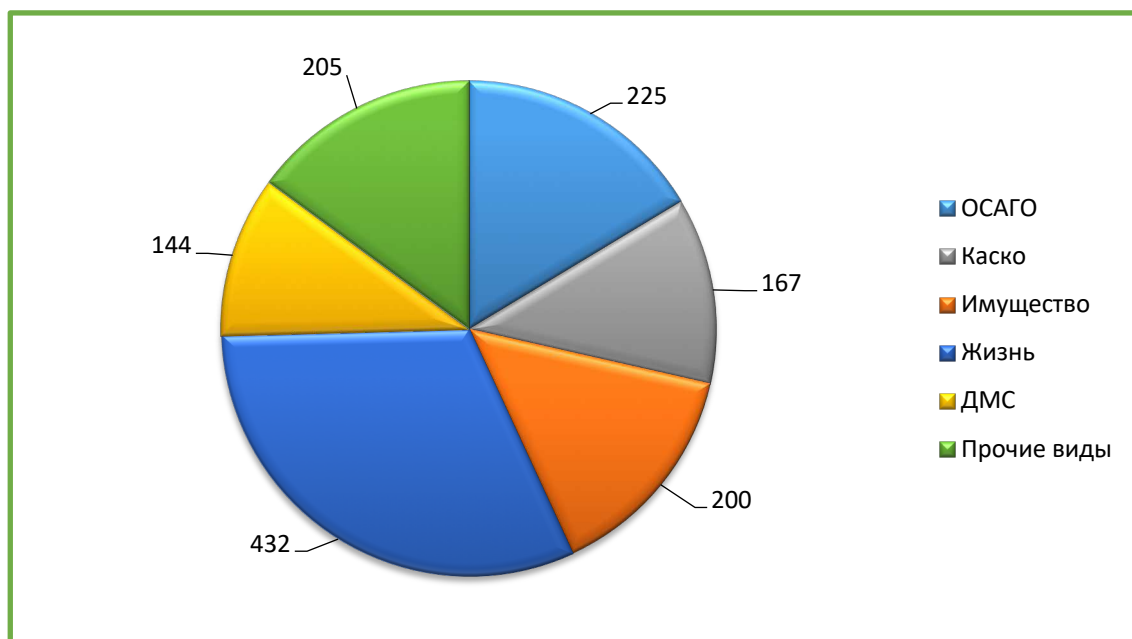


Рисунок 18 – Сборы страховых премий за 2018 год, млрд рублей.
(Центральный Банк РФ, 2018)

Из рисунка 18 можно сделать следующий вывод о том, что наибольшую сумму сборов страховых премий имеет страхование жизни. Остальные виды страхования примерно в равных долях. В России страхование жизни стало развиваться намного активнее. Такую популярность страхования жизни можно предположить следующим:

1. Упрощается процедура выдачи кредитов.
2. Появляется возможность инвестиций в акции крупных компаний, паи фондов (т.е. сохранить и увеличить капитал).
3. Страховая сумма не облагается налогом при выдаче.

Такой продукт, как страхование жизни действительно набирает обороты, имеет положительную динамику и лидирует по сборам страховых премий. Сравнительный анализ представлен на рисунке 19.

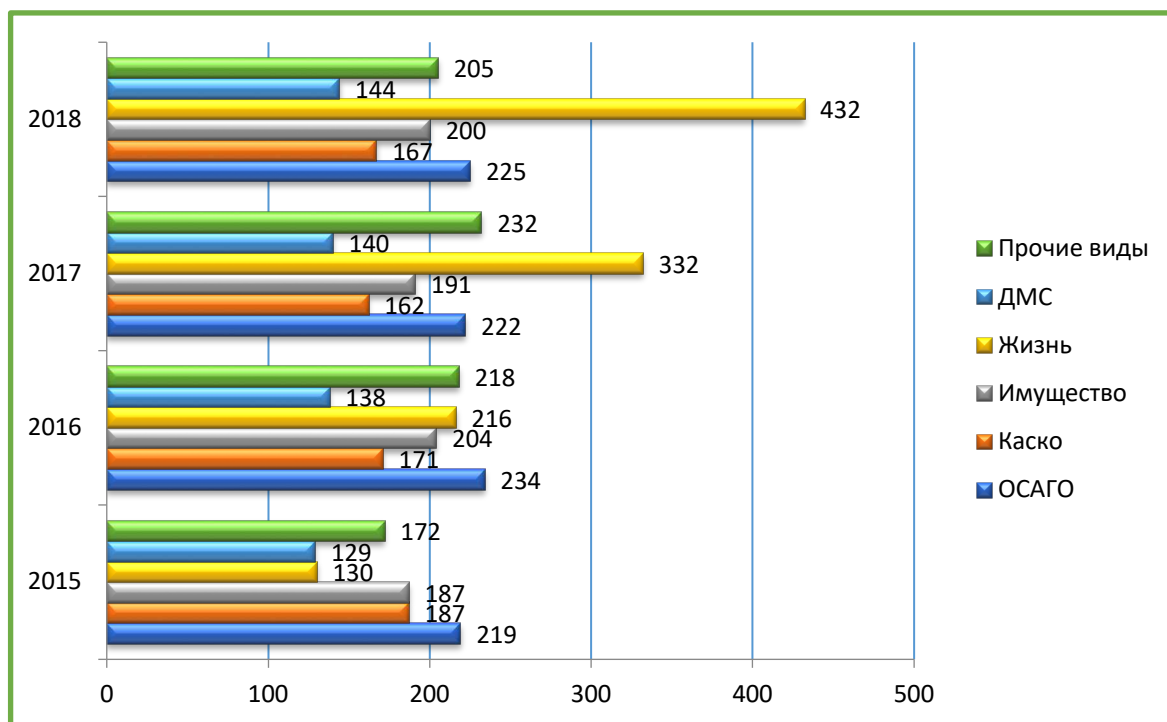


Рисунок 19 – Сборы страховых премий, млрд рублей (Центральный Банк РФ, 2018)

По данным рисунка 19 видно, что страхование жизни имеет резко положительную динамику. Можно предположить, что это связано с условиями банка при выдаче кредитов, а также инвестиционной привлекательностью страховых продуктов.

Таким образом, особенностями управления прибылью страховых компаний являются авансовые платежи и то, что прибыльность формируется не только из финансовых показателей прибыли, рентабельности и ликвидности, но и из нефинансовых – количества корпоративных клиентов. Так как от нефинансовых показателей зависит выручка страховой организации, и в целом прибыльность страховых компаний.

В данной главе были рассмотрены теоретические основы повышения прибыльности, понятие прибыльности и её основные показатели: рентабельность, прибыль, количество корпоративных клиентов. Именно они оказывают наиболее сильное влияние на прибыльность страховой организации. И была сформирована модель показателей прибыльности. Прибыльность страховой организации – это, в первую очередь, способность организации

создавать пути увеличения прибыли и осуществлять рентабельную деятельность. Также были выявлены основные факторы, влияющие на прибыльность – объем кредитования, покупательная способность потребителей, взаимоотношения с банками – партнерами, качество обслуживания клиентов и другие. Основопологающим фактором являются взаимоотношения с банками – партнерами, так как именно банк предоставляет основную часть клиентской базы, позволяет улучшать качество обслуживания клиентов, за счет получения консультаций от сотрудников банков-партнеров, а также помогает увеличивать количество каналов сбыта страховых продуктов и совершенствовать их. Также была сформирована модель показателей прибыльности. Особенности управления прибыльностью страховых компаний состоят в следующем: во-первых, прибыльность формируется из двух составляющих – финансовая и нефинансовая, которая была выявлена из причинно-следственных связей. Во-вторых, особенность управления прибыльностью в страховых организациях заключается в том, что они используют авансовые платежи, поэтому страхователь, приобретая продукт (неосязаемый), сначала оплачивает его, а только потом получает услугу, но только при наступлении страхового случая. Следовательно, страховая компания в это время может эффективно использовать денежные средства, полученные от страховых сборов.

2 Анализ управления прибыльностью ООО СК «Согласие»

2.1 Экономико – организационная характеристика ООО СК «Согласие» и её направление деятельности

Страховая компания «Согласие» существует на рынке страхования уже 25 лет и входит в топ – 10 успешных страховых компаний в России. ООО СК «Согласие» является частью страховой группы ООО «Согласие – Вита». В соответствии с лицензиями ФССН С № 1307 77 и П № 1307 77 данная организация может осуществлять все виды страхования и перестрахования, которые разрешены законодательством РФ. Наличие большого количества филиалов (на сегодняшний день насчитывается 630 филиалов) позволяет компании осуществлять защиту интересов граждан по всей стране. Данные рейтингового агентства «Эксперт РА» подтверждают, что страховая организация ООО СК «Согласие» имеет высокий уровень надежности. Это подтверждается следующим:

- высокая деловая репутация компании;
- развитость бренда;
- высокие показатели прибыльности;
- наличие развитой, неубыточной филиальной сети.

Страховая компания «Согласие» является одним из крупнейших участников на страховом рынке. Это подтверждается долгосрочными отношениями с крупными российскими и зарубежными страховыми и перестраховочными организациями и брокерами. Основными партнерами компании по перестрахованию являются Hannover Re, Munich Re, Swiss Re, SCOR и другие высоконадежные перестраховщики.

Основной вид деятельности страховой организации ООО СК «Согласие» – страхование юридических и физических лиц по коду ОКВЭД. В соответствии с Законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» цель организации страхового дела – обеспечить защиту имущественных интересов

физических и юридических лиц, РФ, субъектов РФ и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

Страховая компания ООО СК «Согласие» выполняет полный спектр различных услуг в сфере страхового дела. Основные виды страхования представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные виды страхования ООО СК «Согласие»

Область страхования	Физические лица	Юридические лица
Движимое имущество	КАСКО	КАСКО
Недвижимое имущество	Земельные участки, квартиры, дома.	Страхование зданий и сооружений, оборудования, ГП, сырье и материалы.
Ответственность	Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, средств воздушного, водного транспорта и железнодорожного транспорта.	Страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты. Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.
Риски	_____	Страхование предпринимательских и финансовых рисков. Страхование грузов.
Медицинское страхование	ДМС, страхование жизни и здоровья	ДМС для сотрудников организации, страхование жизни и здоровья

По данным таблицы 5, можно сделать вывод, что страховая компания ООО СК «Согласие» предоставляет абсолютно все виды страхования физических и юридических лиц. Выступать в качестве страхователя по страхованию имущества юридических лиц могут индивидуальные предприниматели,

государственные учреждения, юридические лица, а также частные адвокаты и нотариальные конторы. Под страховую защиту попадают следующие объекты:

- недвижимые объекты, в том числе и недостроенные;
- оборудование;
- офисная мебель и техника;
- сырье и готовые товары;
- ГСМ и транспорт;
- нематериальные активы компании.

Далее рассмотрим организационную структуру ООО СК «Согласие». Во время прохождения практики была представлена для ознакомления организационная структура страховой компании, которая изображена на рисунке 20. Организационная структура ООО СК «Согласие» – дивизионального типа, так как идет разделение по видам услуг. Данная структура характеризуется полной ответственностью руководителей отделов за результаты деятельности возглавляемых ими подразделений. Главное преимущество структуры такого типа – это возможность уделять конкретному продукту, потребителю или географическому региону столько же внимания, сколько уделяет небольшая специализированная компания, в результате чего возможно быстрее реагировать на изменения, которые могут происходить во внешней среде и адаптироваться к изменяющимся условиям.

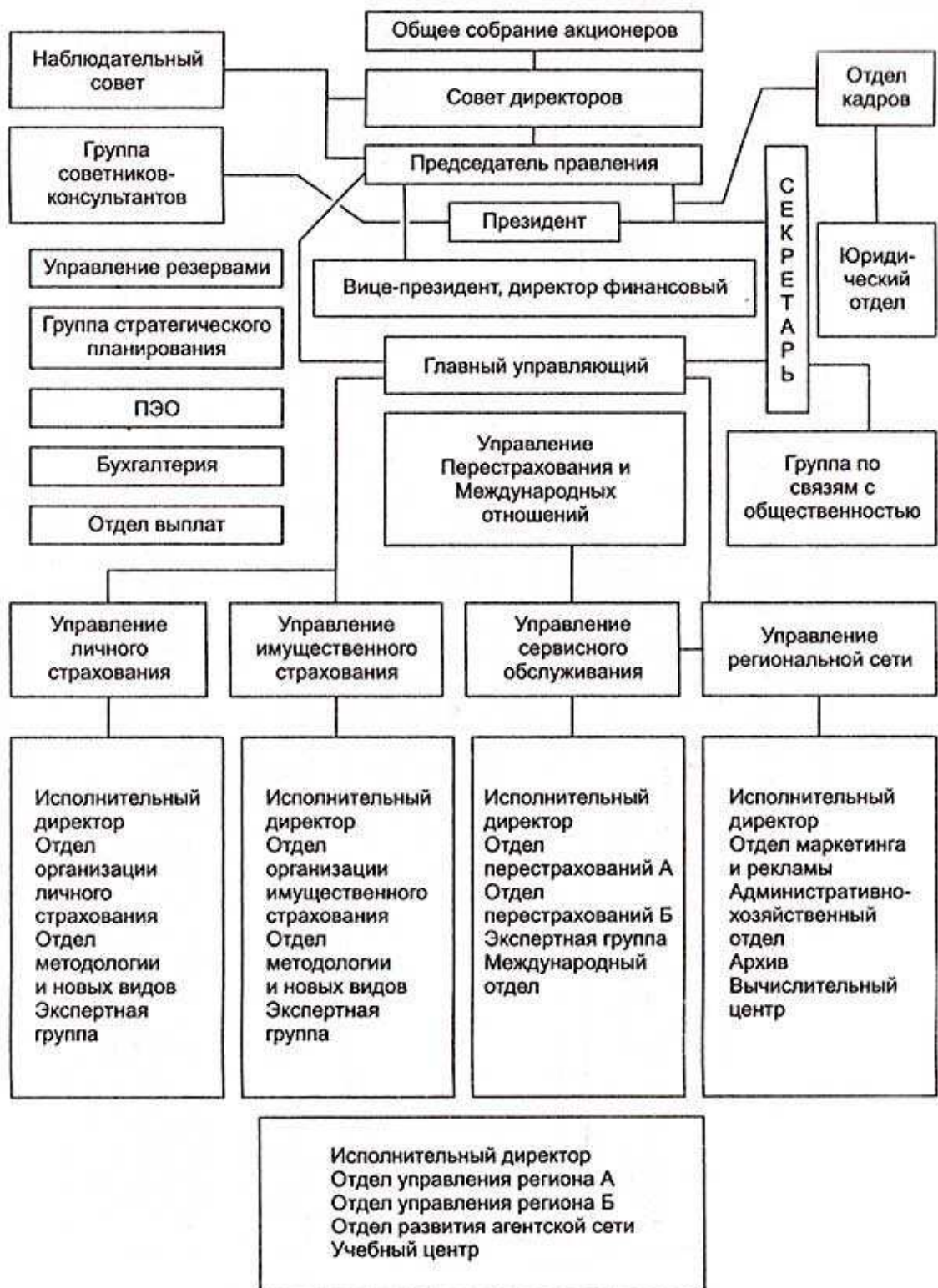


Рисунок 20 – Организационная структура страховой компании ООО СК «Согласие»

В данной страховой организации все бизнес-процессы отлажены и отлично функционируют. Это подтверждается постоянным наращением прибыли и эффективной работой каждого подразделения страховой компании «Согласие».

Так как я проходила практику в отделе страхования имущества юридических лиц, то также можно представить организационную структуру данного отдела. Организационная структура отдела страхования имущества юридических лиц изображена на рисунке 21.

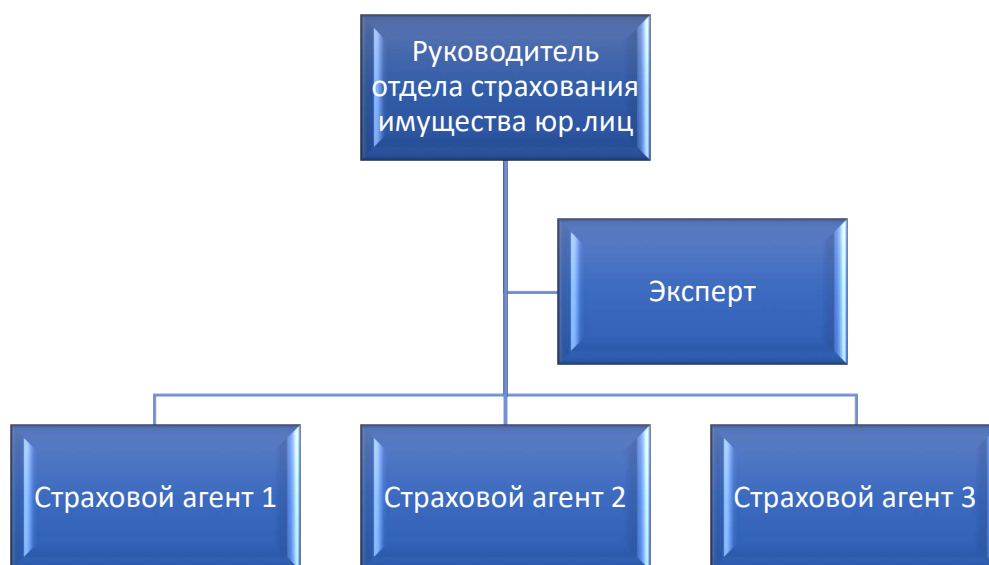


Рисунок 21 - Организационная структура отдела страхования имущества юридических лиц

Данному отделу присуща линейная структура управления. Эта структура базируется на вертикальном разделении управленческого труда и приводит к управлению по уровням. Она позволяет быстро и оперативно принимать решения и обеспечивать их выполнение, не прибегая к системам стимулов и мотиваций. Непосредственное управление осуществляет руководитель отдела страхования имущества.

Преимущества линейной структуры управления:

- единство и четкость распорядительства.
- согласованность действий исполнителей.
- четкая система взаимосвязей между руководителем и подчиненным.

- быстрая реакция на указания.
- личная ответственность руководителя за результаты действий подразделения.

Недостатки линейной структуры управления:

- высокие требования к компетентности руководителя.
- отсутствие горизонтальных связей между подчиненными.
- отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений.

В страховой компании присутствует демократический стиль управления, который опирается на коллегиальность, доверие, информирование подчиненных, инициативу, творчество. Распределение обязанностей между сотрудниками отдела страхования имущества юридических лиц осуществляется следующим образом:

Руководитель отдела страхования имущества назначен ответственным за следующие виды работ: Контроль выполнения планов сотрудниками отделов, стимулирование и мотивация персонала, премирование, подготовка бизнес-плана и отчетности вышестоящему региональному руководству страховой компании. Страховой агент ответственный за бизнес-процессы, которые изображены на рисунке 22.

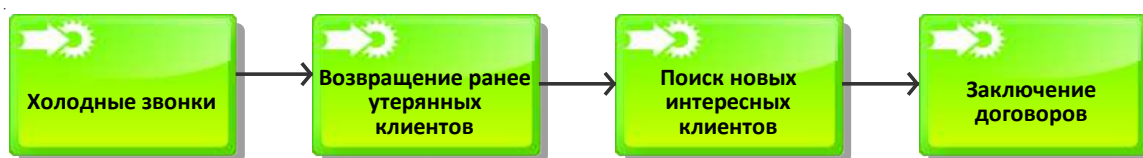


Рисунок 22 – Бизнес-процессы страхового агента по страхованию имущества юридических лиц

Страховой агент отвечает за эффективность проведения холодных звонков, процент возврата прошлых и приход новых клиентов. Эксперты ответственны за качество оценки страхового случая.

Оплаченный уставный капитал компании на сегодняшний день составляет 5,4 млрд. рублей. Прибыль страховой компании ООО СК «Согласие» по итогам

2018 г. составляет 1,086 млрд. рублей. По итогам деятельности страховщика за 2018 год совокупный объем страховых премий по договорам обязательного и добровольного страхования составил 33,3 млрд. рублей. Сумма страховых выплат превысила 20,4 млрд. рублей за 2018 г. СК «Согласие» заключила свыше 3,03 млн. договоров страхования.

Ключевыми видами страхования СК «Согласие» являются: КАСКО – объем собранных премий составил около 13,5 млрд. рублей (40,5 % от совокупного объема премий), ОСАГО – 8,7 млрд. рублей (26,2 %), страхование имущества юридических лиц – 5,89 млрд. рублей (17,7 %), ДМС – 2,8 млрд. рублей (8,4 %). В структуре выплат наибольший удельный вес занимают моторные виды страхования: выплаты по КАСКО составили 42,5 % от совокупного объема выплат по компании, по ОСАГО – 36,8 %. Также в 2018 г. высокую долю в выплатах продемонстрировали страхование имущества юридических лиц – 9,9 % и ДМС – 5,4 %. Сравнение показано на рисунке 23.

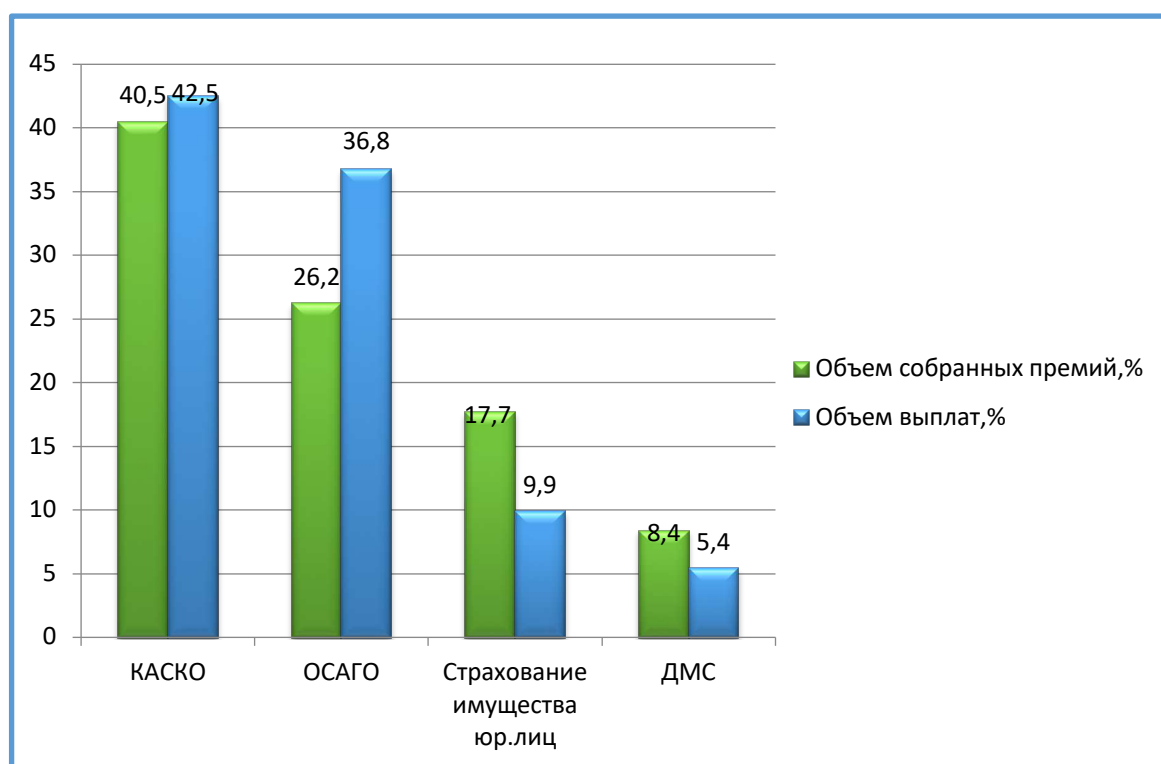


Рисунок 23 – Сравнение объема собранных премий и выплат по ключевым видам страхования

Из рисунка 23 можно сделать вывод, что наибольший % выплат по сравнению с объемом собранных премий происходит по таким видам страхования, как КАСКО и ОСАГО. Это может быть связано, прежде всего, с высокой аварийностью в регионах. По мнению генерального директора страховой компании, ООО СК «Согласие» уже третий год подряд демонстрирует положительные финансовые результаты [6]. Прибыль в этом году превысила 1 млрд. рублей. Компания занимает 8 место по объему сборов среди страховщиков. Все эти факторы свидетельствуют о правильно выбранной стратегии развития и эффективности страховой организации.

Таким образом, страховая организация ООО СК «Согласие» является одной из системообразующих российских страховых компаний, стабильно входит в топ-10 страховых компаний России. Своим приоритетным направлением данная страховая компания считает страхование юридических лиц, так как именно юридические лица приносят наибольший доход организации, с помощью которого покрываются выплаты по другим видам страхования.

2.2 Финансовый анализ страховой организации ООО СК «Согласие»

Проведем анализ финансового состояния ООО СК «Согласие». Для начала следует провести анализ имущественного положения страховой компании и источников его формирования с помощью вертикального анализа агрегированного баланса.

Таблица 6 – Вертикальный и горизонтальный анализ баланса ООО СК «Согласие» за период 2017-2018 гг.

АКТИВ	2017		2018		Изменение	
	млн. руб.	% от общей суммы	млн. руб.	% от общей суммы	в тыс. руб.	в %
I. Внеоборотные активы	2635	6,81%	3098	7,03%	463	17,57%
II. Оборотные активы	36042	93,19%	40971	92,97%	4929	13,68%
Дебиторская задолженность	3974	10,27%	4159	9,44%	185	4,66%
Денежные средства и денежные эквиваленты	3988	10,31%	1893	4,30%	-2095	-52,53%
Прочие оборотные активы	28080	72,60%	34919	79,24%	6839	24,36%
БАЛАНС	38677	100,00%	44069	100,00%	5392	13,94%
ПАССИВ						
III. Капитал и резервы	4168	10,78%	7337	16,65%	3169	76,03%
IV. Долгосрочные обязательства	1311	3,39%	1273	2,89%	-38	-2,90%
V. Краткосрочные обязательства	33198	85,83%	35459	80,46%	2261	6,81%
Краткосрочные заемные средства	27021	69,86%	28892	65,56%	1871	6,92%
Кредиторская задолженность	6177	15,97%	6567	14,90%	390	6,31%
БАЛАНС	38677	100,00%	44069	100,00%	5392	13,94%

Результаты вертикального анализа показали, что ООО СК «Согласие» в большей степени развивается за счет краткосрочных заемных источников финансирования, но при этом следует отметить, что к концу анализируемого периода компания увеличивает долю собственного капитала с 10,78% до 16,65%, что указывает на рост уровня финансовой устойчивости. Кроме того, организация функционирует с помощью оборотных активов (93% от общей

суммы активов), причем большую часть в оборотных активах занимают прочие оборотные активы.

Далее проведем анализ ликвидности и платежеспособности ООО СК «Согласие».

Таблица 7 – Показатели платежеспособности и ликвидности организации

Показатель	2017	2018	Изменение	Норматив
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,05	-0,07	> 0,2
2. Коэффициент срочной ликвидности	1,09	1,16	+1,07	> 1
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,09	1,16	+1,07	> 2

Анализ ликвидности на основе коэффициентов показал, что данная организация является низко ликвидной, т.е. она не способна рассчитаться по всем своим долгам на текущий момент за счет использования собственных оборотных средств. Кроме того, почти все показатели ликвидности не соответствуют установленным в Российской Федерации нормативам высокой ликвидности деятельности компании. Далее проведем анализ финансовой устойчивости ООО СК «Согласие».

Таблица 8 – Показатели финансовой (рыночной) устойчивости

Показатель	2017	2018	Изменение	Норматив
1. Коэффициент автономии	0,11	0,17	+0,06	> 0,5
2. Коэффициент финансовой устойчивости	0,14	0,20	+0,06	> 0,8-0,9
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	8,30	5,01	-3,29	> 0,7
4. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,04	0,10	+0,06	> 0,1
5. Коэффициент маневренности собственных средств	0,37	0,58	+0,21	> 0,5
6. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,64	0,63	-0,01	> 1
7. Коэффициент финансирования	0,12	0,20	+0,08	> 1

Анализ финансовой устойчивости компании показал, что почти все текущие показатели не соответствуют нормативным значениям, это означает, что организация развивается в неправильном направлении, обеспечивая достаточно низкую финансовую устойчивость своей деятельности, что влечет за собой отток инвестиционных вложений из-за снижения инвестиционной привлекательности данной страховой компании. Далее проведем анализ деловой активности ООО СК «Согласие» с целью выявления уровня эффективности операционной деятельности компании.

Таблица 9 – Анализ деловой активности (оборачиваемости) организации

Показатель	2017	2018	Изменение
1. Коэффициент оборачиваемости активов	1,31	0,55	-0,76
2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	12,13	3,94	+1,56
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,35	0,59	+0,24
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,18	5,57	+2,39
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,05	3,55	+1,51

По результатам, полученным в ходе анализа деловой активности ООО СК «Согласие», были сделаны следующие выводы: скорость кредиторской и дебиторской задолженности довольно высока, что способствует выплате и получению денежных средств в быстрые сроки. Кроме того, также наблюдается высокая скорость оборачиваемости собственного капитала, что указывает на эффективность использования вложенных средств собственниками компании. Ко всему прочему, в данной страховой организации наблюдается низкий уровень оборачиваемости активов, что свидетельствует о низкой степени задействованных активов в операционном цикле. В целом в компании наблюдается высокий уровень эффективности операционной деятельности. Отрицательным моментом является динамика снижения по показателю оборачиваемости активов. Далее был проведен анализ финансовых результатов

деятельности ООО СК «Согласие». Основные финансовые результаты приведены ниже в таблице 10.

Таблица 10 – Анализ финансовых результатов деятельности ООО СК «Согласие» за 2017-2018 гг.

Показатель	Значение показателя, млн. руб.		Изменение показателя	
	2017	2018	млн. руб.	± %
1. Выручка	25289	22641	-2648	-10,47%
2. Себестоимость	13352	8952	-4400	-32,95%
3. Валовая прибыль	11937	13689	+1752	+14,68%
4. Коммерческие расходы	5414	5788	+374	+6,91%
5. Управленческие расходы	4995	5694	+699	+13,99%
6. Прибыль (убыток) от продаж	1528	2207	+679	+44,44%
7. Проценты к получению	627	1128	+501	+79,90%
8. Проценты к уплате	1133	1238	+105	+9,27%
9. Прочие доходы	64	81	+17	+26,56%
10. Прочие расходы	119	419	+300	+252,10%
11. Прибыль (убыток) до налогообложения	967	1759	+792	+81,90%
12. Текущий налог на прибыль	902	1410	+508	+56,32%
13. Чистая прибыль (убыток)	1869	3169	+1300	+69,56%

Из «Отчета о финансовых результатах» следует, что за анализируемый период (31.12.17–31.12.18) организация получила прибыль от продаж в размере 2207 млн. руб., что составляет 9,7% от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 679 млн. руб., или на 44,44%.

По сравнению с прошлым периодом в текущем наблюдалось снижение выручки на 2648 млн. руб. при одновременном снижении на 4400 млн. руб. себестоимости. В результате валовая прибыль компании увеличилась на 1752 млн. руб., т.е. на 14,68% по сравнению с предыдущим отчетным периодом. В целом за анализируемый период произошло увеличение уровня чистой прибыли на 1300 тыс. руб., т.е. на 69,56%.

Прибыль (убыток) до налогообложения увеличилась на 792 млн. рублей, темп роста составил 81,90%, а также чистая прибыль (убыток) увеличилась на 1300, темп роста - 69,56%. Динамика видов прибыли проиллюстрирована на рисунке 24.

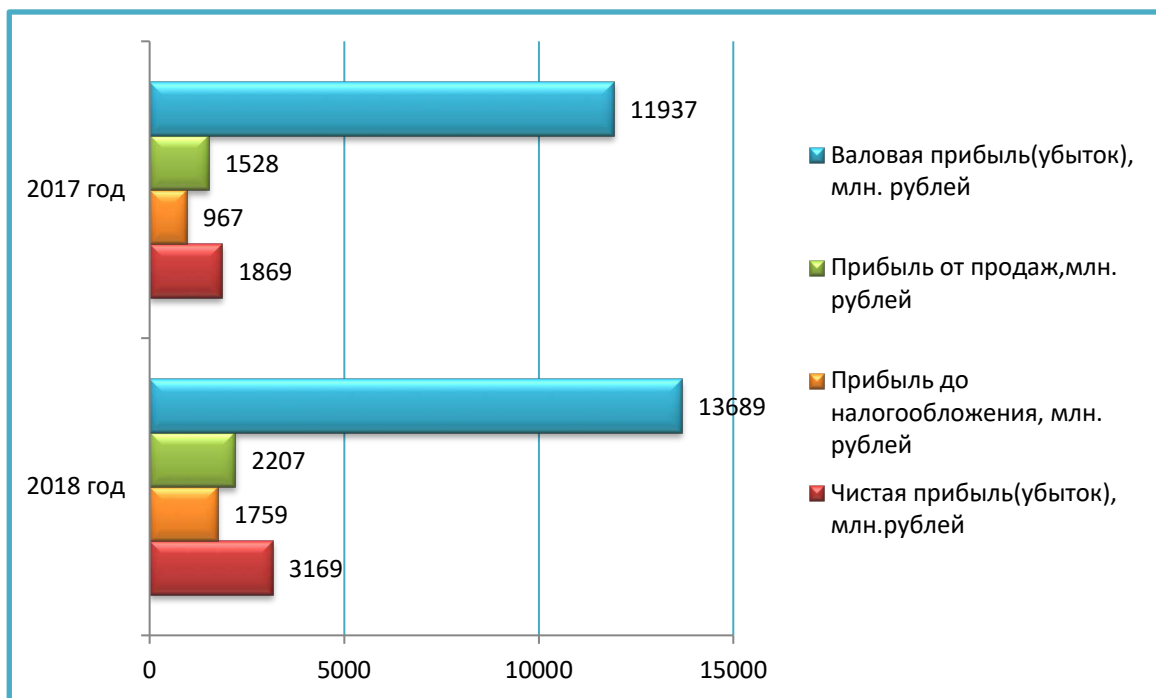


Рисунок 24 – Динамика прибыли деятельности страховой компании ООО СК «Согласие»

Таким образом, динамика всех видов прибыли имеет положительную тенденцию, т.е. продемонстрирован рост прибыли. Далее проведем анализ рентабельности. Для этого, рассмотрим более подробно коэффициенты рентабельности, которые являются показателями эффективности финансовой деятельности и совокупно позволяют определить перспективы развития страховой организации. Они являются относительными характеристиками финансовых результатов и измеряют доходность организации.

В данную группу входят показатели эффективности деятельности страховой компании, отражающие отношение результата от деятельности (прибыль, убыток) к произведенным затратам, либо к обороту компании. Показатели рентабельности могут иметь как положительное значение (это

показатели прибыльности), так и отрицательное значение (показатели убыточности).

Таблица 11 – Показатели рентабельности ООО СК «Согласие» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016	2017	2018
Коэффициент общей рентабельности капитала	2,41%	4,63%	7,66%
Коэффициент чистой рентабельности собственного капитала	18,44%	66,13%	55,09%
Коэффициент рентабельности страховых резервов инвестиционного капитала	5,17%	9,96%	16,02%
Рентабельность страховой деятельности	56,06%	44,85%	43,19%

Коэффициент общей рентабельности капитала вырос в 2018 году на 5,25 процентных пункта и по сравнению с 2016 годом, что свидетельствует об эффективности использования капитала организации. Рентабельность собственного капитала страховой организации увеличивалась в 2018 году на 36,65 процентных пункта по сравнению с 2016 годом. Увеличение этого показателя свидетельствует об увеличении перестраховочных операций в компании.

Коэффициент уровня доходов по инвестиционной деятельности в 2018 году вырос на 10,85 процентных пункта по сравнению с показателем 2016 года. Увеличение этого коэффициента свидетельствует об увеличении доходности страховой компании от инвестирования, а, следовательно, об увеличении рентабельности страховой компании. Показатели рентабельности улучшаются, и это свидетельствует об эффективном использовании капитала компании, а, следовательно, об увеличении прибыли за рассматриваемый период времени.

Таблица 12 – Коэффициент устойчивого экономического роста за 2016-2018 гг.

Показатель	2016	2017	2018
Коэффициент устойчивого экономического роста	0,18	0,66	0,55

Как видно из таблицы 12, за период с 2016 по 2018 гг. произошло увеличение коэффициента устойчивого экономического роста на 0,37. Данное увеличение является положительной тенденцией и говорит об эффективности

разработанной финансовой политики компании за рассматриваемый период в формировании собственных финансовых ресурсов за счет чистой прибыли. Результаты следующих расчетов показателей рентабельности для страховой компании ООО СК «Согласие» представлены в таблице 13, а наглядное изображение данных показателей представлено на рисунке 25.

Таблица 13 - Показатели рентабельности страховой компании ООО СК «Согласие»

Показатель	2016	2017	2018
Чистая прибыль (ЧП), тыс. руб.	832746	1869179	3168759
Собственный капитал (СК), тыс. руб.	1485436	4167806	7336565
Объем страховых премий (ПР), тыс. руб.	22347985	25288696	22640822
Рентабельность страховых операций на руб. собственного капитала (Рск), %	56,06	44,85	43,19
Рентабельность страховых операций на руб. страховых премий (Рсп), %	3,73	7,39	14,00

Как показывают данные таблицы 12, рентабельность страховых операций на рубль собственного капитала в 2018 году снизилась на 12,87 процентных пунктов, но при этом произошло увеличение рентабельности страховых операций на рубль страховых премий к концу исследуемого периода на 10,27 процентных пунктов. Это свидетельствует об улучшении финансово – хозяйственной деятельности ООО СК «Согласие» за 2016 – 2018 гг. Динамика рентабельности страховой компании ООО СК «Согласие» изображена на рисунке 25.

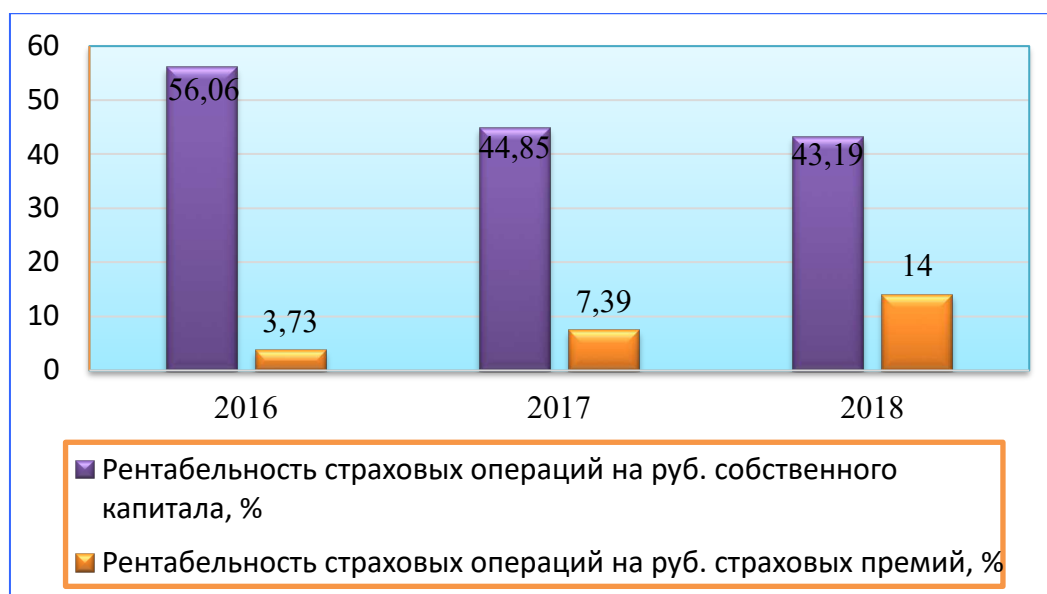


Рисунок 25 - Динамика рентабельности страховой компании ООО СК «Согласие»

На основе полученных данных, можно сделать вывод о том, что показатели рентабельности и коэффициент устойчивого экономического роста улучшаются за рассматриваемый период. Это подтверждает эффективность использования капитала компании и свидетельствует об увеличении прибыли за рассматриваемый период времени, а также об эффективности разработанной финансовой политики компании в формировании собственных финансовых ресурсов за счет чистой прибыли.

Таким образом, проведя анализ финансового состояния страховой компании ООО СК «Согласие» были выявлены следующие проблемы:

1) данная организация является низко ликвидной т.е. она не способна рассчитаться по всем своим долгам на текущий момент за счет использования собственных оборотных средств;

2) анализ финансовой устойчивости компании показал, что почти все текущие показатели не соответствуют нормативным значениям, это означает, что организация развивается в неправильном направлении, обеспечивая достаточно низкую финансовую устойчивость своей деятельности, что влечет за собой отток инвестиционных вложений из-за снижения инвестиционной привлекательности данной страховой компании.

2.3 Анализ управления прибылью по направлению страхования имущества юридических лиц

Управление прибылью включает в себя две составляющие, такие как финансовая часть (прибыль) и нефинансовая часть (процессы, направленные на увеличение прибыли). Прибыльность деятельности компании и рост рентабельности представляет собой важнейшее условие успешного функционирования страховой организации.

По данным внутреннего аудита компании ООО СК «Согласие» доля страхования имущества юридических лиц в выручке составляет примерно 35% за 2017 – 2018 гг. Структура выручки страховой компании изображена на рисунке 26.

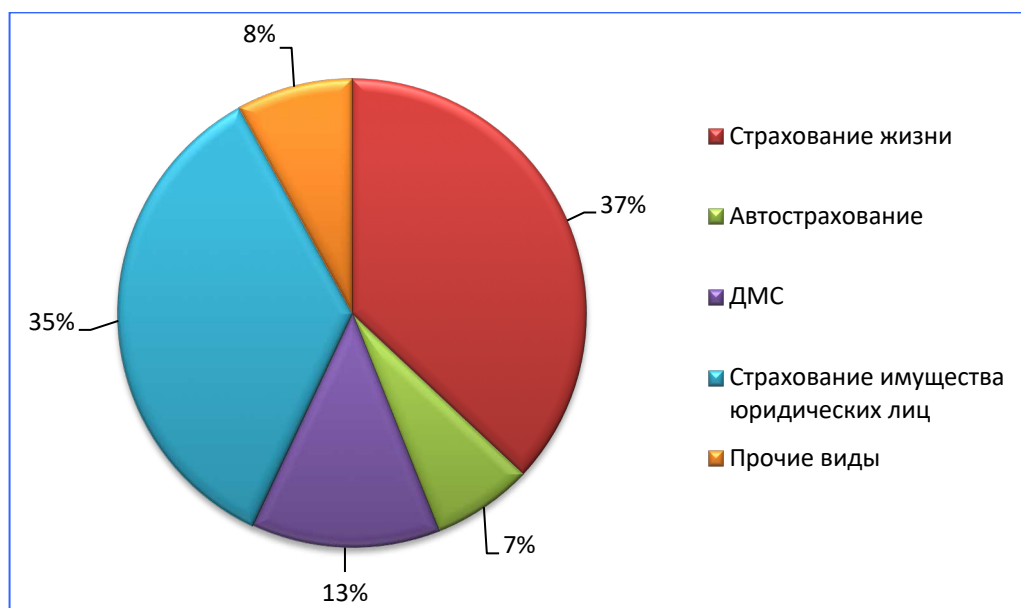


Рисунок 26 - Структура выручки страховой компании ООО СК «Согласие»

По данным рисунка 26 видно, что наибольшую долю в выручке составляют такие виды страхования, как страхование жизни (37%) и страхование имущества юридических лиц (35%). Основными показателями эффективности деятельности организации следует считать валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до

налогообложения, прибыль от обычной деятельности и чистую прибыль. Далее выделим направление страхования имущества юридических лиц.

Таблица 14 – Анализ финансовых результатов деятельности отдела по направлению страхования имущества юридических лиц

Показатель	Значение показателя, млн. руб.		Изменение показателя	
	2017	2018	млн. руб.	± %
1. Выручка	8851	7924	-927	-10,47%
2. Себестоимость	4673	3133	-1540	-32,95%
3. Валовая прибыль	4178	4791	+613	+14,68%
4. Коммерческие расходы	1895	2026	+131	+6,91%
5. Управленческие расходы	1748	1993	+245	+13,99%
6. Прибыль (убыток) от продаж	535	772	+237	+44,44%
7. Проценты к получению	219	395	+176	+79,90%
8. Проценты к уплате	397	433	+36	+9,27%
9. Прочие доходы	22	28	+6	+26,56%
10. Прочие расходы	42	147	+105	+252,10%
11. Прибыль (убыток) до налогообложения	338	616	+278	+81,90%
12. Текущий налог на прибыль	316	494	+178	+56,32%
13. Чистая прибыль (убыток)	654	1109	+455	+69,56%

Проанализируем динамику прибыли ООО СК «Согласие» по направлению страхования имущества юридических лиц за 2017 -2018 гг. Из данных таблицы 14 показатели прибыли имеют положительную динамику. Так в 2018 году валовая прибыль выросла по сравнению с предыдущим годом на 613 млн. рублей или на 14,68% и составила 4791 млн. рублей. Прибыль от продаж увеличилась на 237 млн. рублей или на 44,44% и составила 772 млн. рублей. Прибыль до налогообложения выросла на 278 млн. рублей или на 81,90% и составила 616 млн. рублей в 2018 году. Чистая прибыль (убыток) увеличилась на 455 млн. рублей или на 69,56% и составила 1109 млн. рублей в 2018 году. В графическом виде динамика прибыли ООО СК «Согласие» по направлению страхования имущества юридических лиц представлена на рисунке 27.

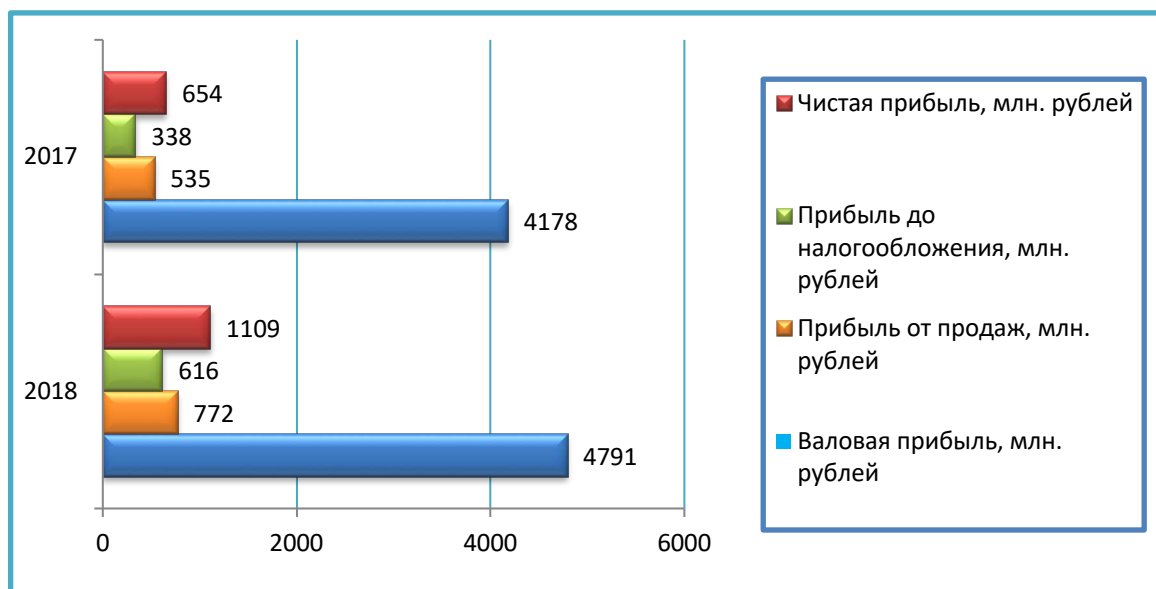


Рисунок 27 – Динамика прибыли ООО СК «Согласие» по направлению страхования имущества юридических лиц

Таким образом, динамика всех видов прибыли имеет положительную тенденцию, т.е. продемонстрирован рост прибыли. Исходя из анализа финансовых результатов деятельности отдела по направлению страхования имущества юридических лиц, наблюдается снижение выручки в 2018 году на 927 млн. рублей или на 10,47% и составила 7924 млн. рублей. Если выручка имеет отрицательную тенденцию, а прибыль – положительную, но при этом коммерческие и управленческие расходы также растут, то это может означать, что объем страховых сборов и выплат по страхованию имущества юридических лиц в 2018 году снизился, по сравнению с предыдущим годом.

Также по данным проведенного финансового анализа страховая компания ООО СК «Согласие» является низколиквидной (0,05) при нормативе (0,2), т.е. она не способна рассчитаться по всем своим долгам на текущий момент за счет использования собственных оборотных средств. Кроме того, почти все показатели ликвидности не соответствуют установленным в Российской Федерации нормативам высокой ликвидности деятельности страховой организации.

Страховую организацию считают успешной, если рентабельность её активов постоянно повышается. Однако рост этого показателя способствует

снижению ликвидности компании. Следовательно, данные показатели взаимосвязаны.

Данная компания является низко ликвидной, и это связано с увеличением краткосрочных обязательств в 2018 году на 2261 млн. рублей, или на 6,81% и составляют 35459 млн. рублей. Все показатели рентабельности имеют положительную динамику. К примеру, коэффициент общей рентабельности капитала вырос в 2018 году на 5,25 процентных пункта и по сравнению с 2016 годом, что свидетельствует об эффективности использования капитала организации. Рентабельность собственного капитала страховой организации увеличивалась в 2018 году на 36,65 процентных пункта по сравнению с 2016 годом. Увеличение этого показателя свидетельствует об увеличении перестраховочных операций в компании. Очевидно, что, повышая рентабельность своих активов, страховая компания «теряет» ликвидность.

Для того чтобы сбалансировать рентабельность и ликвидность страховой организации, можно воспользоваться расширенной схемой Du Pont – модель показателей прибыльности, которая изображена на рисунке 28.

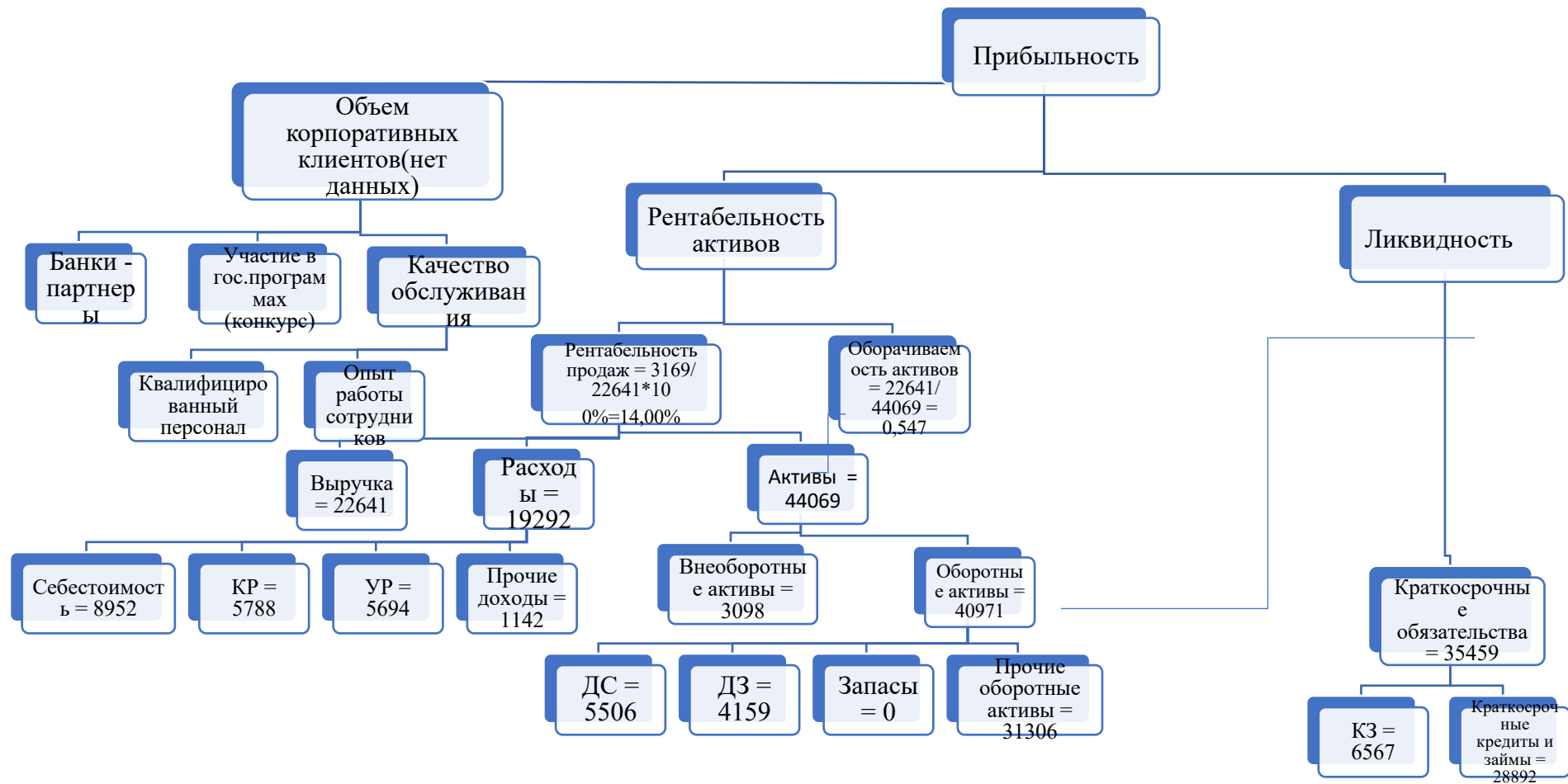


Рисунок 28 – Модель показателей прибыльности

На основе показателей рентабельности и ликвидности, рассчитанных в финансовом анализе страховой компании ООО СК «Согласие», была построена модель показателей прибыльности. По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- прибыльность компании зависит от уровня рентабельности активов и ликвидности;

- низкий уровень ликвидности сказывается на уровне прибыльности, компания не получает максимальную прибыльность, которая могла быть при высоком уровне ликвидности;

- высокий уровень расходов, в частности по причине высокого уровня коммерческих и управленческих расходов.

Таким образом, на повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц влияет уровень рентабельности активов и ликвидности. Основными клиентами, которые приносят наибольшую прибыль компании, являются крупные юридические лица. Зачастую, они приходят от банков – партнеров страховой компании. У ООО СК «Согласие» следующие партнеры в городе Красноярске: Тинькофф Банк, Банк ВТБ (ПАО), Росбанк.

Во второй главе был проведен финансовый анализ страховой компании ООО СК «Согласие», выявлены следующие проблемы по финансовому состоянию организации:

- 1) организация является низко ликвидной т.е. она не способна рассчитаться по всем своим долгам на текущий момент за счет использования собственных оборотных средств;

- 2) анализ финансовой устойчивости компании показал, что почти все текущие показатели не соответствуют нормативным значениям, это означает, что организация развивается в неправильном направлении, обеспечивая достаточно низкую финансовую устойчивость своей деятельности, что влечет за собой отток инвестиционных вложений из-за снижения инвестиционной привлекательности данной страховой компании.

3 Повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц

3.1 Разработка мероприятий по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц

Все вышеперечисленные проблемы имеют очень сильное влияние на повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц. Именно поэтому, руководству Красноярского филиала стоит незамедлительно обратить на это внимание и возможно принять меры по решению сложившейся ситуации в страховой компании ООО СК «Согласие».

Для повышения уровня прибыльности от страхования имущества юридических лиц можно дать следующие рекомендации:

- для того, чтобы увеличить уровень ликвидности, необходимо либо снижать уровень краткосрочных обязательств, либо наращивать объемы оборотных активов, в частности следует увеличить объемы денежных средств. Наиболее предпочтительным источником прироста денежных средств в страховой компании ООО СК «Согласие» является выручка;

- чтобы увеличить рентабельность активов, компании следует нарастить скорость их оборачиваемости, что можно сделать по большей части за счет роста объемов страхования (выручки). Для того, чтобы увеличить объемы страхования по направлению страхования имущества юридических лиц, нужно привлечь как можно больше клиентов юридических лиц, например, от банков – партнеров;

- также можно увеличить рентабельность активов за счет увеличения рентабельности продаж, которое может произойти в результате роста выручки страховой компании ООО СК «Согласие» по направлению страхования имущества юридических лиц.

Таким образом, страховой компании ООО СК «Согласие» необходимо акцентировать своё внимание на увеличение выручки. Для этого необходимо разработать следующие рекомендации:

1. Для увеличения объема страхования имущества юридических лиц необходимо расширить базу корпоративных клиентов. Так как у страховой компании ООО СК «Согласие» уклон на работу с юридическими лицами, то необходимо более тщательно подходить к процессу подбора контрагентов, заключать договоры с более крупными организациями, имеющие большой штат сотрудников, которых можно рассматривать как дополнительный источник доходов. Например, сеть автосалонов ООО ГК «СиалАвто», ООО ГК «Арсенал», ООО «Сибирская стекольная компания», ООО «Сибирский цемент», ООО «Сибиряк». Мероприятия по увеличению объема страхования юридических лиц проиллюстрированы на рисунке 29.

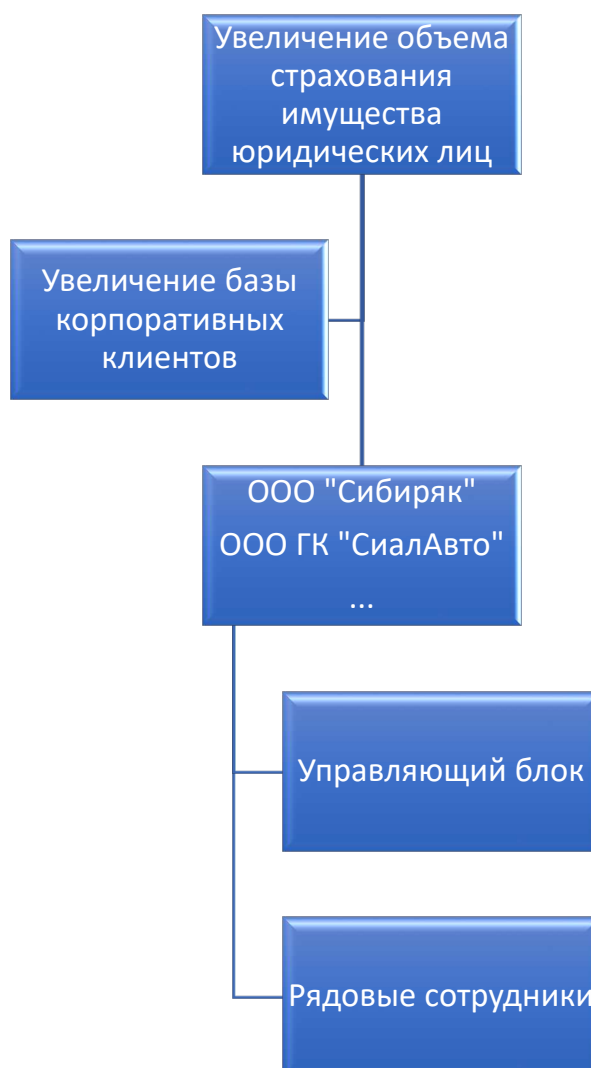


Рисунок 29 – Мероприятия по увеличению объема страхования юридических лиц

2. Страховой компании ООО СК «Согласие» можно усовершенствовать взаимоотношения с банками – партнерами, а также привлекать новых. Банки выступают в роли посредника между страховой организацией и юридическим лицом. Обязательным условием при получении кредита для любой формы бизнеса является страхование. С помощью банка страховая компания может эффективно размещать свои финансовые активы, а банк имеет возможность страховать свои риски. То есть, происходит удовлетворение взаимных интересов и данное сотрудничество является наиболее эффективным. Взаимосвязь страховой компании и банка показана на рисунке 30.

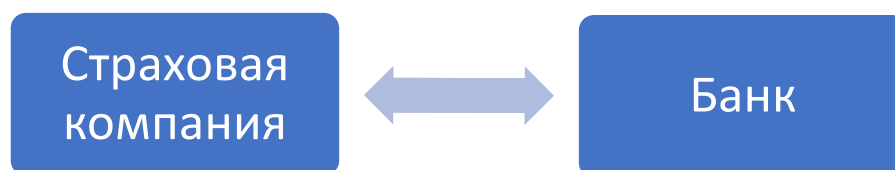


Рисунок 30 – взаимосвязь банка и страховой компании

Преимущества сотрудничества с банками для страховой организации, следующие:

- 1) снижение издержек на каналы распространения продуктов;
- 2) увеличение количества клиентов;
- 3) выход на новые сегменты рынка;
- 4) улучшение качества бизнеса (поиск надежных партнеров, так как деловую репутацию сложно не только получить, но и вернуть).

Привлечь банков – партнеров можно исключительно на взаимовыгодных условиях, таких как получение дополнительных доходов для кредитной организации, обмен клиентской базой, что в совокупности положительно сказывается на прибыли. В первую очередь, необходимо установить контакт с лицом, компетентным в вопросах сотрудничества, презентовать преимущества работы со страховой компанией, согласование договора или контракта. Возможные банки – партнеры в городе Красноярске: «АльфаБанк», банк «Открытие», «Росбанк». Процесс взаимодействия страховой компании и банка проиллюстрирован на рисунке 31.



Рисунок 31 – Процесс взаимодействия страховой организации и банка

С функциональной точки зрения взаимодействие страховых компаний и банков — это организация системы перекрёстных продаж банковских и

страховых продуктов через одну точку продаж, в основном через сеть банковских филиалов и отделений банка [7]. То есть, для страховой компании банк является одним из каналов сбыта страховых продуктов, позволяющий не только расширить возможности страхового продукта, но и принести больше клиентов.

Для того, чтобы заключить договор сотрудничества с банком, страховой компании необходимо выполнить следующие условия:

- страховая компания должна быть создана в соответствии с действующим законодательством РФ;
- должен быть подтвержден правовой статус банком России;
- страховая компания должна иметь лицензии на осуществление всех видов страхования;
- страховая компания осуществляет свою деятельность на рынке не менее 3-х лет;
- отсутствие в отношении страховой организации неурегулированных предписаний, ограничивающих её деятельность со стороны Банка России и Федеральной налоговой службы;
- отсутствие судебных процессов и разбирательств с участием страховой компании, имеющих существенное значение для ее деятельности;
- отсутствие в отношении страховой организации инициации процедуры банкротства, начиная с момента принятия арбитражным судом заявления о признании страховой организации несостоятельной в установленном в действующем законодательстве порядке, инициации процедуры отзыва лицензии.

Страховая компания ООО СК «Согласие» для заключения договора сотрудничества с любым из банков города Красноярска может предложить следующие условия:

- предоставление банку всей клиентской базы страховой компании;
- увеличение комиссионных вознаграждений;

- индивидуальные условия для сотрудников банка, например, предоставление скидок на любые страховые продукты.

3. Также увеличить количество корпоративных клиентов можно с помощью участия в государственных программах, тендерах и закупках на конкурсной основе. Такое сотрудничество с государственными, региональными и муниципальными органами власти дают страховой компании значительные преимущества. Как прямые — компания получает аккредитацию по различным страховым программам, так и косвенные — предприятия и организации охотнее страхуются в компаниях, сотрудничающих с органами власти. Наиболее распространенные программы: страхование жилья, страхование нежилых помещений, сдаваемых в аренду, страхование опасных промышленных объектов, страхование строительно-монтажных работ. Широкое распространение получила система уполномоченных компаний по страхованию муниципального имущества. Мероприятия по увеличению количества корпоративных клиентов проиллюстрированы на рисунке 32.

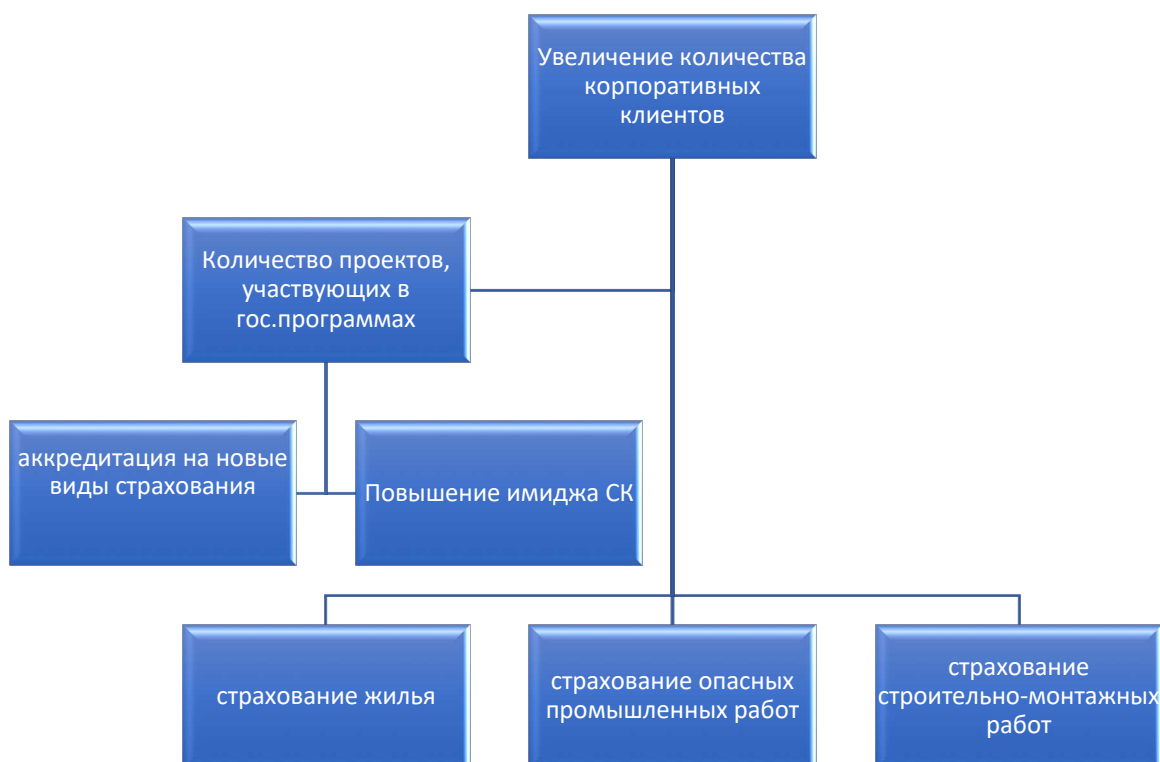


Рисунок 32 – Мероприятия по увеличению количества корпоративных клиентов

4. Для повышения конкурентоспособности страховых продуктов необходимо создать индивидуальные пакеты страхования для юридических лиц, отвечающих любым пожеланиям клиента. Например, внедрить бонусную систему или систему скидок при соблюдении условий пакетного страхования (покупка страхового полиса на сумму свыше 250 тысяч рублей).

5. Для того, чтобы повысить качество обслуживания клиентов корпоративного блока, руководству страховой компании ООО СК «Согласие» можно провести следующие мероприятия:

- проанализировать почему сотрудники данной организации не выполняют свою работу качественно;
- включить в Красноярский филиал мероприятия по обучению персонала, различные тренинги и мастер-классы;
- возможно заменить офисное оборудование на более новое, чтобы повысить скорость обслуживания клиентов;
- выделение персонального менеджера для каждого юридического лица для упрощения взаимодействия;
- повысить процент квалифицированного персонала в организации;
- упростить процедуру обращения клиентов в страховую компанию.

6. Внедрить процесс регистрации проблем. Для того, чтобы своевременно выявлять и устранять возникающие проблемы по обслуживанию корпоративных клиентов, страховой компании ООО СК «Согласие» необходимо внедрить процесс регистрации проблем. Он может состоять из следующих бизнес – процессов, которые изображены на рисунке 33.

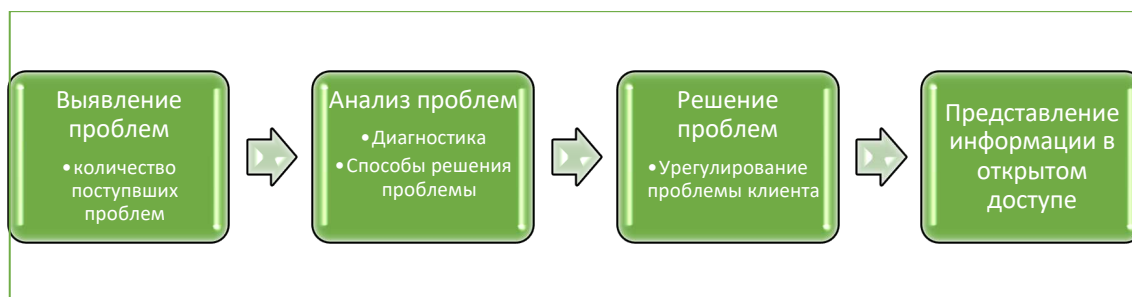


Рисунок 33 – Процесс регистрации проблем

Процесс регистрации проблем подразумевает ведение учета количества поступивших проблем и количество решенных. Что позволяет руководству страховой компании не только увидеть проблемы в обслуживании клиентов, но и принять эффективное решение по возникшей проблеме.

7. Усовершенствовать процесс обслуживания клиентов. Работа с юридическими лицами – это очень трудоемкий и времязатратный процесс. Это те клиенты, под которых необходимо подстраиваться. Во время прохождения практики в страховой компании ООО СК «Согласие», мною было выявлено, что сотрудники уделяют недостаточное количество времени клиенту, чтобы обсудить с ним все детали страхования и рассказать о всех преимуществах других страховых продуктов, а также о различных нюансах, о которых сотрудник не рассказал в силу нехватки нормативного времени, выделенного на одного клиента. На данный момент в страховой компании ООО СК «Согласие» на обслуживание одного корпоративного клиента выделяют 40 -45 минут. Для повышения эффективности работы необходимо данное время увеличить на 15 минут или на 30%. Это позволит сотруднику более детально информировать клиента. Но, чтобы выполнять тот же объем работ, необходимо расширить штат отдела страхования имущества юридических лиц, хотя бы на 1 человека. Сейчас процесс обслуживания клиентов корпоративного блока происходит следующим образом (рисунок 34).



Рисунок 34 – Процесс обслуживания клиентов корпоративного блока в ООО СК «Согласие»

На рисунке 34 наблюдается отсутствующий процесс – информирование клиента о возможных рисках, недостатках, которые могут возникнуть в период страхования юридического лица. Это происходит из-за нехватки времени. Для усовершенствования процесса обслуживания клиентов в страховой компании ООО СК «Согласие» необходимо увеличить нормативное время на 30%. Тогда процесс обслуживания будет выглядеть следующим образом (рисунок 35).



Рисунок 35– Усовершенствованный процесс обслуживания клиентов корпоративного блока в ООО СК «Согласие»

Если в процесс обслуживания клиентов корпоративного блока добавить этап информирования потребителя о возможных рисках и недостатках страхового продукта, то снижается риск возникновения мисселинга. Мисселинг – это ситуация, в которой страховщик намеренно не проинформировал о возможных негативных последствиях, которые могут произойти со страхователем, и в последствии сформировать у него отрицательное мнение о компании в целом. Следовательно, при усовершенствовании процесса обслуживания клиентов, страховой продукт будет подбираться более тщательно, тем самым снизятся риски возможных негативных отзывов о страховой

компаний, повысится качество обслуживания клиентов и конкурентоспособность страховой компании ООО СК «Согласие».

Таким образом, разработаны следующие мероприятия по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц в страховой организации ООО СК «Согласие»:

- увеличить базу клиентов корпоративного блока;
- усовершенствовать взаимоотношения с банками – партнерами, а также привлечь новых;
- участвовать в государственных программах на конкурсной основе;
- создать индивидуальные пакеты страхования для юридических лиц, отвечающих любым пожеланиям клиента;
- повысить качество обслуживания клиентов внедрением процесса регистрации проблем и усовершенствованием процесса обслуживания юридических лиц.

Следовательно, все перечисленные рекомендации будут способствовать повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц, и в целом, повысят прибыль, имидж и репутацию страховой организации ООО СК «Согласие». А также будут способствовать повышению конкурентоспособности данной компании на рынке страховых услуг в городе Красноярске.

3.2 Оценка эффекта от внедрения разработанных рекомендаций

Для того, чтобы оценить эффект от внедрения разработанных рекомендаций именно для Красноярского филиала страховой компании ООО СК «Согласие» необходимо выделить какую долю в выручке занимает страхование имущества юридических лиц в городе Красноярске. Во время прохождения преддипломной практики было установлено, что выручка от страхования имущества юридических лиц в Красноярске за 2018 год составила 396 млн. рублей, что составляет примерно 5% от страхования имущества юридических лиц по России, а чистая прибыль – 56 млн. рублей.

Если поставить цель увеличить выручку к 2023 году, более чем в два раза, до 800 млн. рублей, то необходимо произвести расчеты. Для этого рассмотрим структуру выручки, которая изображена на рисунке 36.

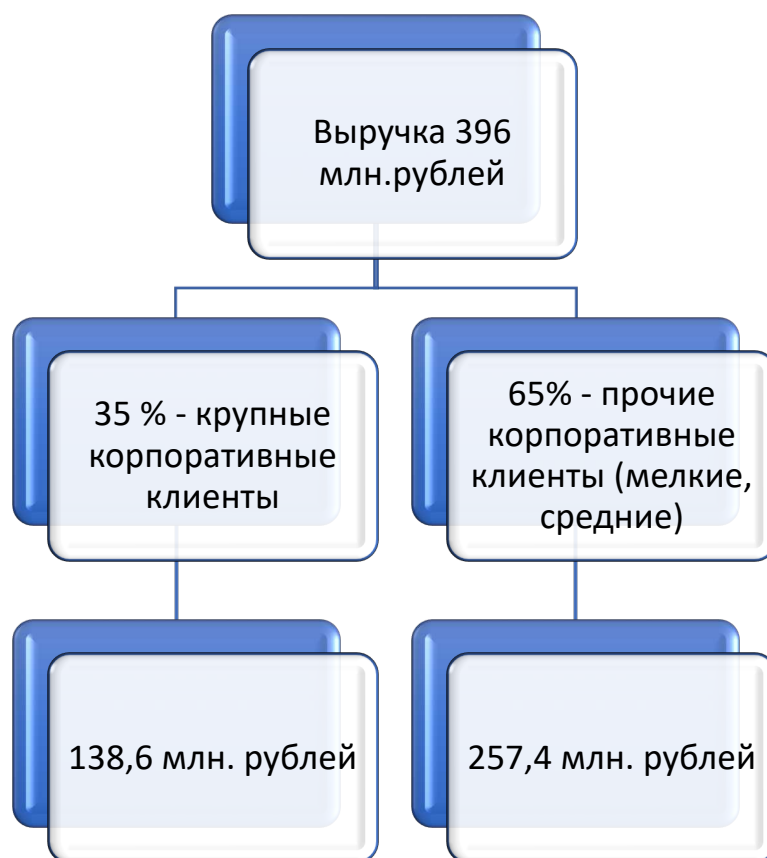


Рисунок 36 – Структура выручки отдела страхования имущества юридических лиц ООО СК «Согласие» в г. Красноярске

Выручка от страхования имущества юридических лиц на сегодняшний день составляет 396 млн. рублей, 35% (138,6 млн. рублей) выручки формируют 8 крупных корпоративных клиентов, остальные 65 % (257,4 млн. рублей) – мелкие и средние. Для увеличения выручки необходимо направить все усилия на поиск новых крупных корпоративных клиентов.

Если выручка увеличится до 800 млн. рублей, то структура выручки будет иметь следующий вид (Рисунок 37).

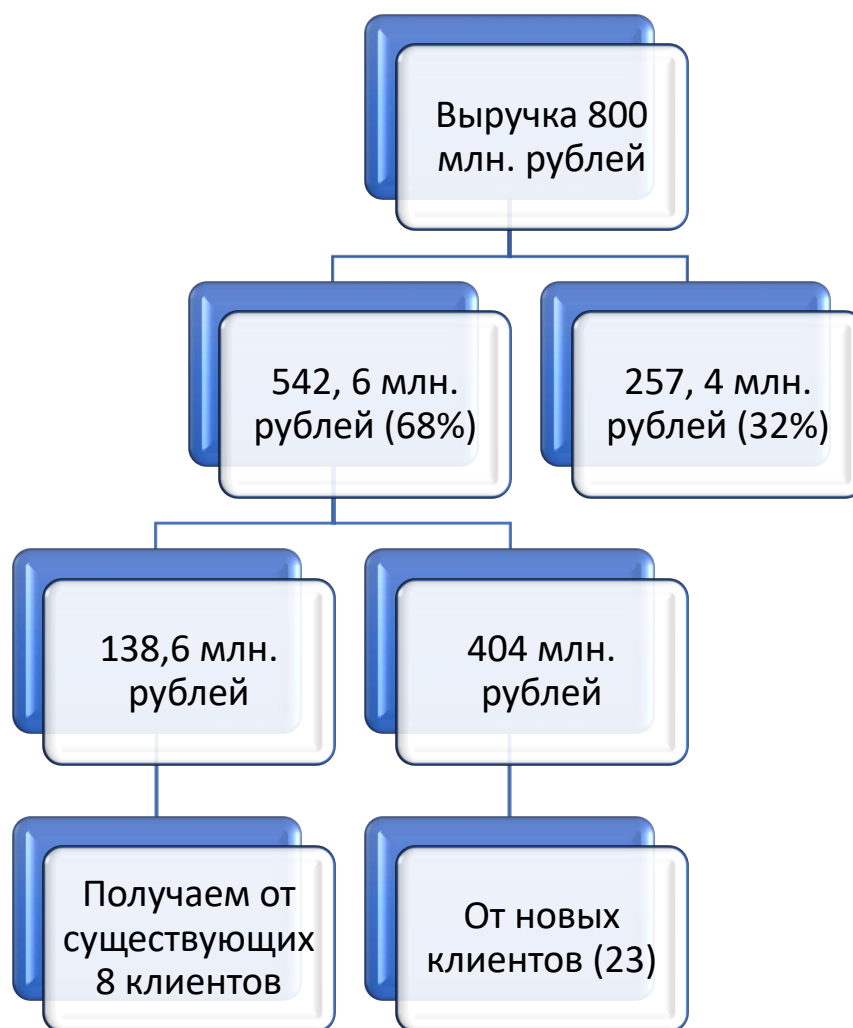


Рисунок 37 – Предполагаемая структура выручки отдела страхования имущества юридических лиц ООО СК «Согласие» в г. Красноярске

Из схемы, изображенной на рисунке 37, наблюдается, что при выручке 800 млн. рублей на крупных корпоративных клиентов будет приходиться 542,6 млн. рублей или 68%, из них 138,6 млн. рублей уже приносят существующие 8

крупных клиентов, отсюда следует, что необходимо еще 404 млн. рублей для достижения цели, то есть примерно 23 новых крупных юридических лица. Это могут быть следующие организации: сеть автосалонов ООО ГК «СиалАвто», ООО ГК «Арсенал», ООО «Сибирская стекольная компания», ООО «Сибирский цемент». У данных юридических лиц имеется большой штат сотрудников, позволяющий страховой компании ООО СК «Согласие» застраховать не только имущество, но и физических лиц.

Для того, чтобы количество крупных корпоративных клиентов увеличилось не менее, чем в 3 раза, необходимо усовершенствовать отношения с существующими банками – партнерами, а также найти новых. Так как основной поток клиентов формируется через банк. Именно они предоставляют большую часть клиентской базы юридических лиц посредством кредитования. Симбиоз страховых компаний и банков на сегодняшний день является необходимым условием повышения прибыльности страховой организации.

Все разработанные рекомендации позволят улучшить рентабельность и повысить ликвидность страховой компании ООО СК «Согласие». При увеличении выручки в 2 раза, чистая прибыль увеличится на 33% и составит 168 млн. рублей. Рентабельность активов увеличится до 21,7%.

Основные бизнес – процессы страховой компании ООО СК «Согласие» при внедрении вышеперечисленных рекомендаций будут иметь другой вид. Так как для того, чтобы увеличить количество крупных корпоративных клиентов, необходимо, в первую очередь, усовершенствовать отношения с банками – партнерами, которые выступают в роли посредника между страховой компанией и конечным потребителем. В основные бизнес – процессы будут добавлены другие промежуточные этапы, которые представлены на рисунке 38.

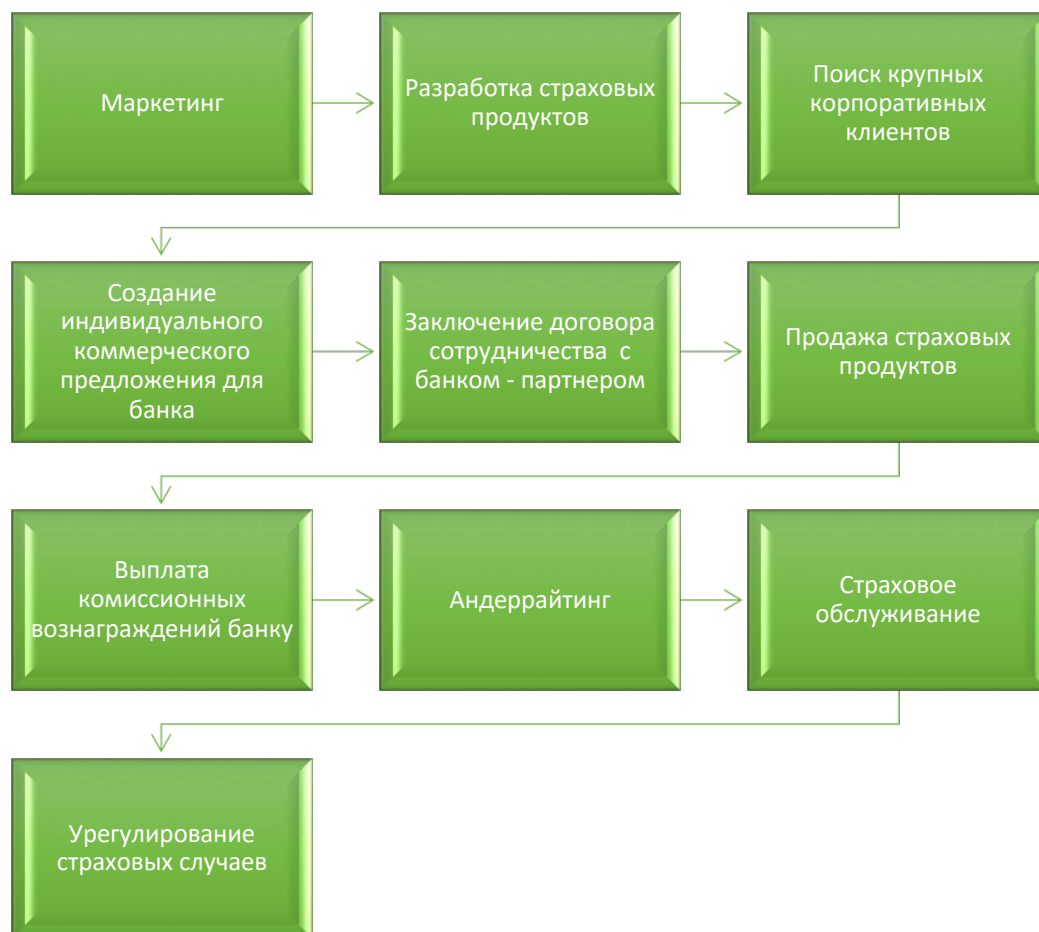


Рисунок 38 – Основные бизнес – процессы страховой компании ООО СК «Согласие» с учетом разработанных рекомендаций

В цепочку бизнес – процессов страховой компании ООО СК «Согласие» с учетом разработанных рекомендаций были включены такие этапы, как поиск крупных корпоративных клиентов, заключение договора сотрудничества с банком – партнером и выплата комиссионных вознаграждений банку. На этапе поиска крупных корпоративных клиентов происходит классификация по отраслям и видам страхования. Далее – этап создания индивидуального коммерческого предложения для банка, которое будет взаимовыгодным для обеих сторон. На данном этапе выдвигаются выгодные условия работы со страховой компанией. Страховая компания ООО СК «Согласие» для заключения договора сотрудничества с любым из банков города Красноярска может предложить следующие условия:

- 1) предоставление банку всей клиентской базы страховой компании;

- 2) увеличение комиссионных вознаграждений;
- 3) индивидуальные условия для сотрудников банка, например, предоставление скидок на любые страховые продукты.

Следующий этап - заключения договора сотрудничества с банком – партнером, так как он является основным поставщиком клиентов для страховой компании. Здесь банк определяет удовлетворяет ли страховая компания всем необходимым критериям и требованиям. На этапе выплаты комиссионных вознаграждений банку происходит оплата за услуги банка по продвижению страховой компании ООО СК «Согласие» среди своих клиентов. Следовательно, если включить вышеперечисленные бизнес – процессы в основную цепочку процессов, то количество корпоративных клиентов увеличится, тем самым произойдет рост выручки по такому виду страхования, как имущественное страхование юридических лиц и повышение прибыльности по данному направлению.

Таким образом, при увеличении количества корпоративных клиентов до 23 юридических лиц, наблюдается рост всех финансовых показателей. Выручка, чистая прибыль и рентабельность имеют положительную динамику. То есть, на прибыльность страховой организации оказывают влияние не только финансовые показатели, но и не финансовые.

Следовательно, если страховая организация ООО СК «Согласие» в городе Красноярске увеличит количество клиентов корпоративного блока до 23, которые вносят наибольший вклад в прибыль организации, то выручка данной страховой компании увеличится больше чем в два раза. Всё это в совокупности способствует повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

В данной главе были разработаны основные мероприятия по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц в страховой компании ООО СК «Согласие». Были предложены следующие мероприятия:

- увеличить базу клиентов корпоративного блока;

- усовершенствовать взаимоотношения с банками – партнерами, а также привлечь новых;
- участвовать в государственных программах на конкурсной основе;
- создать индивидуальные пакеты страхования для юридических лиц, отвечающих любым пожеланиям клиента;
- повысить качество обслуживания клиентов внедрением процесса регистрации проблем и усовершенствованием процесса обслуживания юридических лиц.

А также произведена оценка эффекта от внедрения разработанных рекомендаций. При увеличении выручки в 2 раза, чистая прибыль увеличится на 33% и составит 168 млн. рублей. Рентабельность активов увеличится до 21,7%.

Следовательно, при увеличении количества корпоративных клиентов до 23 юридических лиц, наблюдается рост всех финансовых показателей. Выручка, чистая прибыль и рентабельность имеют положительную динамику. То есть, на прибыльность страховой организации оказывают влияние не только финансовые показатели, но и не финансовые.

Таким образом, для того, чтобы повысить прибыльность от страхования имущества юридических лиц страховой компании ООО СК «Согласие» в городе Красноярске, необходимо увеличить количество корпоративных клиентов посредством усовершенствования взаимоотношений с банками - партнерами. Увеличение количества юридических лиц, в свою очередь, повлияют на увеличение выручки, повышение рентабельности активов и прибыли страховой компании ООО СК «Согласие».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной бакалаврской работы являлась разработка мероприятий по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц на примере страховой организации ООО СК «Согласие». Для достижения поставленной цели необходимо было решить ряд следующих задач:

- 1) рассмотреть теоретические основы повышения прибыльности;
- 2) проанализировать управление прибыльностью в ООО СК «Согласие»;
- 3) разработать мероприятия по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы повышения прибыльности в сфере страхования, такие как понятие прибыльности и основные показатели прибыльности: рентабельность, прибыль, количество корпоративных клиентов, которые оказывают наиболее сильное влияние на прибыльность страховой организации. И была сформирована модель показателей прибыльности. Прибыльность – это, в первую очередь, способность организации создавать пути увеличения прибыли и осуществлять рентабельную деятельность. Также были выявлены основные факторы, влияющие на прибыльность – объем кредитования, покупательная способность потребителей, взаимоотношения с банками – партнерами, качество обслуживания клиентов и другие. Особенности управления прибыльностью страховых компаний состоят в следующем: во-первых, прибыльность формируется из двух составляющих – финансовая и нефинансовая, которая была выявлена из причинно-следственных связей. Во-вторых, особенность управления прибыльностью в страховых организациях заключается в том, что они используют авансовые платежи.

Во второй главе был проведен финансовый анализ и анализ управления прибыльностью страховой компании ООО СК «Согласие», выявлены следующие проблемы по финансовому состоянию организации:

1) данная организация является низко ликвидной т.е. она не способна рассчитаться по всем своим долгам на текущий момент за счет использования собственных оборотных средств;

2) анализ финансовой устойчивости компании показал, что почти все текущие показатели не соответствуют нормативным значениям, это означает, что организация развивается в неправильном направлении, обеспечивая достаточно низкую финансовую устойчивость своей деятельности, что влечет за собой отток инвестиционных вложений из-за снижения инвестиционной привлекательности данной страховой компании.

Также была выявлена прямая взаимосвязь между прибыльностью и рентабельностью. Если рентабельность активов увеличивается, то соответственно прибыльность компании повышается. Для того, чтобы найти пути повышения прибыльности страховой организации ООО СК «Согласие» в городе Красноярске, нужно разработать ряд мероприятий, которые в совокупности приведут к положительному эффекту, то есть увеличению выручки, повышению рентабельности активов, росту числа крупных корпоративных клиентов, улучшению качества обслуживания и, в целом, повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц.

В третьей главе были разработаны основные мероприятия по повышению прибыльности от страхования имущества юридических лиц в страховой компании ООО СК «Согласие». Были предложены следующие мероприятия:

- увеличить базу клиентов корпоративного блока;
- усовершенствовать взаимоотношения с банками – партнерами, а также привлечь новых;
- участвовать в государственных программах на конкурсной основе;
- создать индивидуальные пакеты страхования для юридических лиц, отвечающих любым пожеланиям клиента;
- повысить качество обслуживания клиентов внедрением процесса регистрации проблем и усовершенствованием процесса обслуживания юридических лиц.

Также была рассчитана оценка эффекта от увеличения количества корпоративных клиентов. При увеличении количества корпоративных клиентов до 23 юридических лиц, наблюдается рост всех финансовых показателей. Выручка, чистая прибыль и рентабельность имеют положительную динамику. Следовательно, на прибыльность страховой организации оказывают влияние не только финансовые показатели, но и не финансовые, такие как взаимоотношения с банками – партнерами, количество корпоративных клиентов и качество их обслуживания.

Посредством введения новых бизнес – процессов улучшится взаимосвязь банка и страховой компании, а также увеличится количество корпоративных клиентов. Следовательно, произойдет рост выручки по такому виду страхования, как имущественное страхование юридических лиц и повышение прибыльности по данному направлению.

Таким образом, прибыльность страховой организации — это возможность или способность организации приносить прибыль. Прибыльность формируется за счет финансовых и нефинансовых показателей. В свою очередь, на повышение прибыльности оказывают влияние большое количество факторов, таких как объем кредитования, покупательная способность потребителей, взаимоотношения с банками – партнерами, качество обслуживания клиентов, уровень квалификации сотрудников и другие. Основное направление повышения прибыльности страховой организации ООО СК «Согласие» заключается в увеличении количества крупных корпоративных клиентов. Это позволит повысить прибыльность страховой компании по направлению страхования имущества юридических лиц.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Центральный банк Российской Федерации. Электронный доступ: <https://www.cbr.ru>
2. Райзберг, Б. А. Современный социоэкономический словарь / Б. А. Райзберг. - Москва: ИНФРА-М, 2017 – 536с.
3. Балаева, О.Н. Управление организациями сферы услуг: учебное пособие / О.Н. Балаева, М.Д. Предводителява – Москва: Издательский дом Государственного университета Высшей школы экономики, 2017 – 155 с.
4. Аудиторское заключение КМППГ. Обзор рынка страхования в России за 2018 год. Электронный доступ: <http://kpmg.ru>.
5. Федеральный закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция).
6. Интервью с генеральным директором ООО СК «Согласие». Электронный доступ: <http://www.insur-info.ru/press/145065/>.
7. Рейтинговое агентство РА. Электронный доступ: <https://raexpert.ru/>.
8. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина. – Москва: ЮНИТИ, 2016. – 272 с.
9. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 268 с.
10. Ткачук, Л. Т. Менеджмент / Л. Т. Ткачук. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 532 с.
11. Балобанов, И. Т. Основы финансового менеджмента / И. Т. Балобанов. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 175 с.
12. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент / Л. Е. Басовский. – Москва: ИНФРА -М, 2016. – 240 с.
13. Басовский, Л. Е. Экономический анализ / Л. Е. Басовский, А. М. Лунева, А. Л. Басовский. – Москва: ИНФРА-М, 2017. –312 с.

14. Портер, М. Конкурентное преимущество: учебное пособие / М. Портер. – Москва: Альпина 2016. – 713 с.
15. Бахрамов, Ю. М., Глухов, В. В. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. – Санкт-Петербург: Лань, 2017. – 734 с.
16. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2017. – 653 с.
17. Бригхем, Ю., Гапенски, Л. Финансовый менеджмент: полный курс в 2-х томах. Том 1/ Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2015. – 497 с.
18. Раимбакова З. Ф. Основы взаимодействия банков и страховых компаний // Молодой ученый. — 2017. — №33. — С. 14-16.
19. Федеральный закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1 (последняя редакция).
20. Правила страхования имущества юридических лиц страховой компании ООО СК «Согласие». Электронный доступ: <https://www.soglasie.ru>
21. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018) ГК РФ Глава 48. Страхование.
22. Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, республике Хакасия и республике Тыва. Электронный доступ: <http://krasstat.gks.ru>.
23. Справочно-правовая система «Консультант Плюс», компьютерная справочная правовая система; Закон РФ от 23.11.1992г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» с изменениями и дополнениями. <http://www.consultant.ru>.
24. Райзберг, Б. А. Современный социоэкономический словарь / Б. А. Райзберг. - Москва: ИНФРА-М, 2017 – 536с.
25. Бухгалтерский баланс страховой организации ООО СК «Согласие» за 2017-2018 гг.

26. Отчет о прибылях и убытках страховой компании ООО СК «Согласие» за 2017-2018 гг.
27. Страхование дело / Под редакцией профессора Л.И Рейтмана - М.; 2008. - 376с.
28. Страхование: учебник / под ред. Л. А. Орланюк – Малицкой. – М.: Юрайт, 2015. – 828с.
29. Никулина Н.Н., Березина С. В. Финансовый менеджмент страховых организаций -М. 2016. С. 43-48
30. Сайт федеральной службы страхового надзора. Электронный доступ: <http://fssn.ru>.
31. Адамчук Н.Г. Страховой рынок ЕС в период финансового кризиса / Н.Г. Адамчук, И.Ю. Матвеева, Ф.А. Степанов // Страхование дело. – 2015. – № 9. – С. 20–32.
32. Еленева, Ю. А. Экономика и управление предприятием / Ю. А. Еленева, Т. С. Зуева. – Москва: Высшая школа, 2017. – 246 с.
33. Ахвледиани Ю.Т. Рынок страховых услуг: современные тенденции и перспективы развития: монография. М.: Русайнс, 2017. 236 с.
34. Айриева А.Н. Стратегические направления развития современного страхового рынка в России // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2015. № 2. С. 36-40.
35. Белозеров С.А., Чернова Г.В., Калайда С.А. Современные факторы развития страхового рынка // Страхование дело. 2018. № 6. С. 31-35.
36. Юлдашев Р.Т., Логвинова И.Л. Практическое применение института страхования для развития экономики страны и возможные направления развития страховой отрасли // Страхование дело. 2018. № 5. С. 9-15.
37. Ермасов, С. В. Страхование : учеб. для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 748 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс страховой организации на 31 декабря 2018 г.

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКАТО	Код некредитной финансовой организации	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
45286570000	29183910	1307

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
на 31 Декабря 2018 г.

Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"

ООО "СК "Согласие"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)

Почтовый адрес 129110, Москва, ул.Гиляровского, д.42

Код формы по ОКУД: 0420125

Годовая (квартальная)

(тыс. руб.)

Номер строк и	Наименование показателя	Примечания к строкам	На 31 Декабря 2018 г.	На 31 Декабря 2017 г. (пересмотрено)
1	2	3	4	5
Раздел I. Активы				
1	Денежные средства и их эквиваленты	5	1 892 572	3 988 125
2	Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях и банках-нерезидентах	6	1 543 167	1 705 134
3	Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка, в том числе:		-	-
3.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания		-	-
4	Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, в том числе:	8	8 799 447	9 780 638
4.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания		-	-
5	Финансовые активы, удерживаемые до погашения, в том числе:	9	1 003 125	-
5.1	финансовые активы, переданные без прекращения признания		-	-
6	Дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	10	4 159 361	3 974 270
7	Дебиторская задолженность по операциям в сфере обязательного медицинского страхования		-	-

Продолжение Приложения А

8	Займы, прочие размещенные средства и прочая дебиторская задолженность	12	486 263	340 962
9	Доля перестраховщиков в резервах по договорам страхования жизни, классифицированным как страховые		-	-
10	Доля перестраховщиков в обязательствах по договорам страхования жизни, классифицированным как инвестиционные		-	-
11	Доля перестраховщиков в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	15	10 662 232	6 062 959
12	Инвестиции в ассоциированные предприятия		-	-
13	Инвестиции в совместно контролируемые предприятия		-	-
14	Инвестиции в дочерние предприятия	18	1 567 943	1 557 822
15	Активы, включенные в выбывающие группы, классифицируемые как предназначенные для продажи		-	-
16	Инвестиционное имущество	20	2 103 920	1 980 000
17	Нематериальные активы	21	792 379	364 774
18	Основные средства	22	2 305 670	2 270 648
19	Отложенные аквизиционные расходы	23	5 154 052	4 419 938
20	Требования по текущему налогу на прибыль	58	29 150	287
21	Отложенные налоговые активы	58	3 029 211	1 630 832
22	Прочие активы	24	540 367	601 033
23	Итого активов		44 068 859	38 677 422
Раздел II. Обязательства				
24	Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка	26	743	-
25	Займы и прочие привлеченные средства	27	1 272 564	1 310 984
26	Выпущенные долговые ценные бумаги		-	-
27	Кредиторская задолженность по операциям в сфере обязательного медицинского страхования		-	-
28	Кредиторская задолженность по операциям страхования, сострахования и перестрахования	30	6 566 548	6 176 487
29	Обязательства, включенные в выбывающие группы, классифицируемые как предназначенные для продажи		-	-
30	Резервы по договорам страхования жизни, классифицированным как страховые		-	-
31	Обязательства по договорам страхования жизни, классифицированным как инвестиционные с негарантированной возможностью получения дополнительных выгод		-	-

Окончание Приложения А

32	Обязательства по договорам страхования жизни, классифицированным как инвестиционные без негарантированной возможности получения дополнительных выгод		-	-
33	Резервы по страхованию иному, чем страхование жизни	15	26 017 371	24 890 826
34	Обязательства по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченными фиксируемыми платежами		-	-
35	Отложенные аквизиционные доходы	23	1 251 438	1 098 791
36	Обязательство по текущему налогу на прибыль	58	3 862	9 775
37	Отложенные налоговые обязательства		-	-
38	Резервы – оценочные обязательства	34	63 994	106 292
39	Прочие обязательства	35	1 555 774	916 461
40	Итого обязательств		36 732 294	34 509 616
Раздел III. Капитал				
41	Уставный капитал	36	5 610 459	5 610 459
42	Добавочный капитал	36	340 748	5 099 990
43	Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)		-	-
44	Резервный капитал	36	193 304	147 181
45	Резерв переоценки по справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		81 495	72 724
46	Резерв переоценки основных средств и нематериальных активов		1 202 313	1 190 423
47	Резерв переоценки (активов) обязательств по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченными фиксируемыми платежами		-	-
48	Резерв хеджирования денежных потоков		-	-
49	Прочие резервы		-	-
50	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		(91 754)	(7 952 971)
51	Итого капитала		7 336 565	4 167 806
52	Итого капитала и обязательств		44 068 859	38 677 422

Генеральный директор
(должность руководителя)

"01" Марта 2019 г.

Майя Александровна
(подпись)



Майя Александровна
(инициалы, фамилия)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах страховой организации за 2018 г.

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКATO	Код некредитной финансовой организации	
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)
45286570000	29183916	1307

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
за 2018 г.

Общество с ограниченной ответственностью "Страховая Компания "Согласие"

ООО "СК "Согласие"

(полное фирменное и сокращенное фирменное наименования)

Почтовый адрес 129110, Москва, ул.Гилляровского, д.42

Код формы по ОКУД:
0420126

Годовая (квартальная)
(тыс. руб.)

Номер строк и	Наименование показателя	Примечания к строкам	За 2018 г.	За 2017 г. (пересмотрено)
1	2	3	4	5
Раздел I. Страховая деятельность				
Подраздел I. Страхование жизни				
1	Заработанные страховые премии – нетто-перестрахование, в том числе:		-	-
1.1	страховые премии по операциям страхования, сострахования и перестрахования		-	-
1.2	страховые премии, переданные в перестрахование		-	-
1.3	изменение резерва незаработанной премии		-	-
1.4	изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии		-	-
2	Выплаты – нетто-перестрахование, в том числе:		-	-
2.1	выплаты по операциям страхования, сострахования и перестрахования		-	-
2.2	доля перестраховщиков в выплатах		-	-
2.3	дополнительные выплаты (страховые бонусы)		-	-
2.4	расходы по урегулированию убытков		-	-
3	Изменение резервов и обязательств – нетто-перестрахование, в том числе:		-	-
3.1	изменение резервов и обязательств		-	-
3.2	изменение доли перестраховщиков в резервах и обязательствах		-	-

15

Продолжение Приложения Б

4	Расходы по ведению страховых операций – нетто-перестрахование, в том числе:		-	-
4.1	аквизиционные расходы		-	-
4.2	перестраховочная комиссия по договорам перестрахования		-	-
4.3	изменение отложенных аквизиционных расходов и доходов		-	-
5	Прочие доходы по страхованию жизни		-	-
6	Прочие расходы по страхованию жизни		-	-
7	Результат от операций по страхованию жизни		-	-
Подраздел 2. Страхование иное, чем страхование жизни				
8	Заработанные страховые премии – нетто- перестрахование, в том числе:	44	22 640 822	25 288 696
8.1	страховые премии по операциям страхования, сострахования и перестрахования	44	29 919 818	33 302 820
8.2	страховые премии, переданные в перестрахование	44	(8 951 602)	(8 277 235)
8.3	изменение резерва незаработанной премии		842 457	399 483
8.4	изменение доли перестраховщиков в резерве незаработанной премии		830 149	(136 372)
9	Состоявшиеся убытки – нетто-перестрахование, в том числе:	45	(10 351 278)	(13 351 546)
9.1	выплаты по операциям страхования, сострахования и перестрахования	45	(16 556 377)	(20 357 170)
9.2	расходы по урегулированию убытков	45	(1 508 148)	(1 729 203)
9.3	доля перестраховщиков в выплатах		4 055 920	5 059 933
9.4	изменение резервов убытков	45	(1 840 361)	1 075 554
9.5	изменение доли перестраховщиков в резервах убытков	45	3 769 124	(407 467)
9.6	доходы от регрессов, суброгаций и прочих возмещений – нетто-перестрахование	45	1 857 205	2 798 543
9.7	изменение оценки будущих поступлений по регрессам, суброгациям и прочим возмещениям – нетто-перестрахование	45	(128 641)	208 264
10	Расходы по ведению страховых операций – нетто-перестрахование, в том числе:	46	(5 788 391)	(5 414 208)
10.1	аквизиционные расходы	46	(9 622 150)	(8 775 972)
10.2	перестраховочная комиссия по договорам перестрахования		3 252 292	2 778 578
10.3	изменение отложенных аквизиционных расходов и доходов	46	581 467	583 186
11	Отчисления от страховых премий	47	(197 979)	(299 983)
12	Прочие доходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	1 687 120	1 177 628
13	Прочие расходы по страхованию иному, чем страхование жизни	48	(1 222 040)	(1 907 722)

Продолжение Приложения Б

14	Результат от операций по страхованию иному, чем страхование жизни		6 768 254	5 492 865
15	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от страховой деятельности		6 768 254	5 492 865
Раздел II. Инвестиционная деятельность				
16	Процентные доходы	49	845 852	759 001
17	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми инструментами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменение которой отражается в составе прибыли или убытка, кроме финансовых обязательств, классифицируемых как оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, при первоначальном признании	50	(212 056)	(37 694)
18	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с финансовыми активами, имеющимися в наличии для продажи	51	(131 281)	(87 737)
19	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от операций с инвестиционным имуществом	52	82 881	75 390
20	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) по операциям с иностранной валютой		561 749	(140 653)
21	Прочие инвестиционные доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов)	53	(18 911)	58 451
22	Итого доходов за вычетом расходов (расходов за вычетом доходов) от инвестиционной деятельности		1 128 234	626 758
Раздел III. Прочие операционные доходы и расходы				
23	Общие и административные расходы	54	(5 693 807)	(4 995 276)
24	Процентные расходы	55	(105 267)	(100 927)
24.1	Доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от операций с финансовыми обязательствами, классифицированными как оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, при первоначальном признании		-	-
25	Доходы по операциям в сфере обязательного медицинского страхования		-	-
26	Расходы по операциям в сфере обязательного медицинского страхования		-	-
27	Прочие доходы	57	81 065	63 625
28	Прочие расходы	57	(419 018)	(119 677)
29	Итого доходов (расходов) от прочей операционной деятельности		(6 137 027)	(5 152 255)
30	Прибыль (убыток) до налогообложения		1 759 461	967 368
31	Доход (расход) по налогу на прибыль, в том числе:	58	1 388 637	750 372

Продолжение Приложения Б

31.1	доход (расход) по текущему налогу на прибыль	58	(14 908)	(10 578)
31.2	доход (расход) по отложенному налогу на прибыль	58	1 403 545	760 950
32	Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности, переоценки и выбытия активов (выбывающих групп), классифицированных как предназначенные для продажи, составляющих прекращенную деятельность, после налогообложения		-	-
33	Прибыль (убыток) после налогообложения		3 148 098	1 717 740
Раздел IV. Прочий совокупный доход				
34	Прочий совокупный доход (расход), не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		11 890	70 964
35	доходы за вычетом расходов (расходы за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов, в том числе:		14 863	88 705
36	в результате выбытия		-	-
37	в результате переоценки	22	14 863	88 705
38	налог на прибыль по доходам за вычетом расходов (расходам за вычетом доходов) от переоценки основных средств и нематериальных активов	58	(2 973)	(17 741)
39	чистое изменение переоценки обязательств (активов) по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченным фиксируемыми платежами		-	-
40	влияние налога на прибыль, связанного с изменением переоценки обязательств (активов) по вознаграждениям работникам по окончании трудовой деятельности, не ограниченным фиксируемыми платежами		-	-
41	прочий совокупный доход (расход) от прочих операций		-	-
42	налог на прибыль, относящийся к прочему совокупному доходу (расходу) от прочих операций		-	-
43	Прочий совокупный доход (расход), подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах, в том числе:		8 771	80 475
44	чистое изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи, в том числе:	51	8 771	80 475
45	изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи		(10 416)	19 393
46	налог на прибыль, связанный с изменением справедливой стоимости финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	58	2 083	(3 878)
47	переклассификация в состав прибыли или убытка, в том числе:		17 104	64 960

Окончание Приложения Б

48	обесценение		-	-
49	выбытие		21 380	81 200
50	налог на прибыль, связанный с переклассификацией		(4 276)	(16 240)
51	прочий совокупный доход (расход) от прочих операций		-	-
52	налог на прибыль, относящийся к прочему совокупному доходу (расходу) от прочих операций		-	-
53	Итого прочий совокупный доход (расход) за отчетный период		20 661	151 439
54	Итого совокупный доход (расход) за отчетный период		3 168 759	1 869 179

Генеральный директор
(должность руководителя)

"01" Мая 2019 г.

Майя Александровна
(подпись)



Майя Александровна
(инициалы, фамилия)

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ С.Л. Улина
подпись инициалы, фамилия

« _____ » _____ 20 __ г.

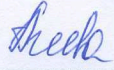
БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 – Менеджмент

38.03.02.12 – Финансовый менеджмент (в организации)

Повышение прибыльности от страхования имущества юридических лиц (на
примере ООО СК «Согласие»)

Научный
Руководитель


подпись, дата

ст. преподаватель
должность, ученая степень

Т.Ю. Агеева
инициалы, фамилия


Консультант


подпись, дата

канд. экон. наук, доцент
должность, ученая степень

С.Л. Улина
инициалы, фамилия

Выпускник


подпись, дата

А.А. Орлова
инициалы, фамилия

Красноярск 2019