

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

Институт экономики управления и природопользования
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ С.Л. Улина

« _____ » _____ 20 __ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 – Менеджмент
38.03.02.02.12 – Финансовый менеджмент (в организации)

Повышение эффективности ипотечного страхования
на примере ООО «СК Согласие»

Руководитель _____ канд. экон. наук, доцент О.С. Суртаева
подпись, дата

Выпускник _____ А.А. Куликовская
подпись, дата

Красноярск 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические аспекты ипотечного страхования	7
1.1 Понятие, сущность и виды ипотечного страхования	7
1.2 Тенденции на рынке ипотечного страхования	11
1.3 Пути совершенствования механизма ипотечного страхования кредитных рисков	18
2 Анализ финансового состояния организации на примере ООО "СК Согласие".	25
2.1 Управленческий анализ ООО СК «Согласие».....	25
2.2 Анализ финансовой деятельности ООО СК «Согласие»	37
2.3 Анализ показателей деятельности организации ООО СК «Согласие»	40
3 Разработка и оценка мероприятий по повышению эффективности ипотечного страхования	46
3.1 Пути повышения эффективности финансово хозяйственной деятельности	46
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий.....	51
Заключение	57
Список использованных источников	59
Приложения А-Б.....	68

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. На современном этапе времени страхование представляет собой динамично развивающийся сегмент российского финансового рынка, во многом перспектива которого зависит от внедрения новых видов страховых услуг, в том числе ипотечного страхования, которое может стать истоком роста не только банкострахования, но и всего финансового рынка.

В зарубежных странах запуск программ ипотечного страхования осуществлялся государственными институтами в силу высоких рисков на начальной стадии развития. Их цель – повышение доступности ипотечных кредитов для отдельных категорий населения: ветеранов войны, молодых семей, заемщиков с невысокими доходами. Однако по мере развития этого сегмента страхового рынка его услуги распространялись на другие категории населения. В отдельных странах ипотечное страхование обязательно в силу закона для всех кредитов с высоким коэффициентом отношения основной суммы кредита к оценочной.

Динамика ипотечного страхования в Российской Федерации находится в прямой зависимости от развития ипотечного рынка. В период кризиса наблюдается ужесточение условий кредитного сотрудничества, предметом которого является недвижимость. Непривлекательные условия предоставления займа на приобретение жилья, заметно снижают востребованность в ипотеке, что является причиной уменьшения продаж страховых продуктов, направленных на снижение ипотечных рисков. Невостребованность одного предложения является причиной закономерного снижения продаж другого продукта. Для Российской Федерации характерен определенный ряд проблем ипотечного страхования.

Известно, что в России институт ипотечного страхования до настоящего времени не развит, однако начата разработка программы ипотечного страхования. Ее цель - создание благоприятных условий для снижения размера

первоначального взноса и уровня процентных ставок по ипотечному кредиту, а также увеличение масштаба ипотечного кредитования и развитие соответствующего сегмента страхового рынка.

Неразвитость ипотечного страхования в России и его значимость для заемщиков, с одной стороны, и кредиторов, с другой стороны, перспектива развития этого сегмента финансового рынка и недостаток теоретических исследований и методических разработок в области ипотечного страхования определяют актуальность темы настоящего исследования.

Степень изученности темы. Данному вопросу посвящен ряд исследований, в частности труды Ю.Т. Ахвледиани, А.Н. Базанова, Т.А. Вerezубовой, М.А. Зайцевой и др.

Непосредственному изучению механизма ипотечного страхования кредитных рисков посвящены научные изыскания А.П. Архипова, И.Н. Турчаевой, А.А.Щелканова.

Целью исследования является разработка мероприятий по повышению эффективности ипотечного страхования.

Поставленная цель предопределила ряд задач для исследования:

- изучить теоретические аспекты ипотечного страхования;
- провести финансовый анализ предприятия ООО СК «Согласие» предприятия;
- осуществить разработку и оценку мероприятий по повышению эффективности ипотечного страхования.

Объектом исследования является ООО СК «Согласие».

Предметом исследования – эффективность ипотечного страхования на примере ООО СК Согласие.

Методы исследования. Для решения поставленных задач использованы следующие методы научного исследования: системный анализ, синтез и абстрактно-логический метод. На основе системно-аналитического метода сделано теоретическое обобщение научных взглядов ученых. Метод синтеза

использовался при формировании видения и понимания ипотечного страхования, а абстрактно-логический – при формировании выводов.

Информационной базой исследования послужили учебники и учебные пособия по вопросам ипотечного страхования предприятия, статьи периодических изданий по теме исследования, внутренние документы, бухгалтерская отчетность исследуемого предприятия.

Практическая значимость исследования. Определены мероприятия по повышению эффективности ипотечного страхования. Обоснованные выводы, оценки и практические рекомендации могут быть использованы на практике хозяйствования.

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений содержит 71 страниц, включая 30 таблиц, 5 рисунков и 2 приложения. Библиографический список содержит 32 источника.

1 Теоретические аспекты ипотечного страхования

1.1 Понятие, сущность и виды ипотечного страхования

Формирование рыночных отношений в стране обусловило необходимость возникновения и развития ипотечного кредитования, как одного из важных финансовых механизмов долгосрочного кредитования граждан для приобретения жилья.

Важным условием развития ипотечного кредитования является минимизация рисков кредиторов при предоставлении кредитов под залог недвижимости, а также доступность и безопасность их для кредитной организации, которая может осуществляться и с помощью страхования. Кроме того, в Законе РФ «Об ипотеке» предусмотрено обязательное страхование предмета ипотеки от рисков случайного уничтожения, повреждения или порчи.

Таким образом, к важным субъектам ипотечного кредитования кроме ипотекодателя, кредитора (ипотекодержателя), компании по оценке недвижимости и других инфраструктур ипотечного кредитования относятся и страховые компании.

Особенностью страхования предмета ипотеки является то, что имущественный интерес ипотекодержателя защищается косвенно, а именно за счет средств ипотекодателя, в полной стоимости заложенного им недвижимого имущества, но в пользу ипотекодержателя [1, с. 78].

Таким образом, договор страхования предмета ипотеки заключается между страховщиком и страхователем - ипотекодателем, который страхуя свою платежеспособность, непосредственно защищает интересы ипотекодержателя. В случае потери предметом ипотеки своей стоимости через уничтожение или повреждение (страховой случай) право на страховую выплату имеет не ипотекодатель - страхователь, а ипотекодержатель - выгодоприобретатель.

Следует отметить, что кредиторы при ипотечном кредитовании требуют от ипотекодателя не только страхование риска уничтожения и повреждения

предмета ипотеки, но и страхование рисков, связанных с его смертью и потерей трудоспособности (принадлежащих к виду страхования жизни), и потерей или ограничением прав собственности на недвижимое имущество. Кроме того, по собственному желанию страхователь может застраховать дополнительные риски, связанные со страхованием гражданской ответственности и страхованием финансовых рисков. Следовательно, с целью защиты интересов участников ипотечного договора страховые компании могут применять различные виды страхования, среди основных выделим следующие [5, с. 118]:

- страхование предмета ипотеки;
- страхование жизни (кредитное страхование жизни);
- титульное страхование.

Комплексные программы страхования при ипотечном кредитовании представлены в таблице 1.1 [2, с. 135].

Таблица 1.1 – Комплексные программы страхования при ипотечном кредитовании

Риски	Предмет страхования	Программа страхования при кредитовании
Причинение вреда недвижимому имуществу, находящемуся в залоге	Недвижимое имущество	Страхование на случай непредвиденных убытков, связанных с утратой или повреждением предмета залога
Смерть или потеря трудоспособности заемщика вследствие заболевания или несчастного случая	Жизнь, здоровье, трудоспособность заемщика	Страхование на случай потери дохода в результате потери трудоспособности или смерти
Потеря права собственности заемщика на залоговое жилье	Право собственности на недвижимое имущество, которое является предметом ипотеки	Страхование на случай потери или ограничения права собственности на недвижимость (титульное страхование)

Страхование на случай непредвиденных убытков, связанных с утратой или повреждением предмета залога осуществляется с целью защиты собственника недвижимого имущества, являющегося предметом ипотеки (ипотекодателя) и его кредиторов (банк или другое финансовое учреждение), от

имущественных потерь, вследствие случайного уничтожения, повреждения или порчи.

Страховая сумма может устанавливаться в размере как действительной стоимости имущества или залоговой стоимости объекта недвижимости (неизменная сумма в течение действия договора страхования), так и суммы задолженности по кредитному договору (изменяется для каждого периода страхования в зависимости от действительного размера задолженности по кредитным договорам).

Размер страхового платежа зависит от [4, с. 58]:

- варианта страхового покрытия;
- объекта страхования;
- размера франшизы, которая может составлять 0,5 – 10% от страховой суммы;
- срока действия договора страхования и тому подобное.

Страхование на случай потери привычного дохода в результате потери трудоспособности или смерти. В рамках такой страховой услуги страхованию подлежат имущественные интересы, не противоречащие закону и связанные с жизнью, здоровьем и трудоспособностью застрахованного лица (страхователя-заемщика финансового учреждения).

Страхование на случай потери или ограничения права собственности на недвижимость. Титульное страхование является инструментом рынка недвижимости, так как предоставляет надежные гарантии покупателю и его кредитору в случае признания судом прав собственности покупателя недействительными.

Выбор страховых рисков и соответственно видов страхования зависит от программы ипотечного кредитования.

Таким образом, можно сделать вывод, что ипотечное страхование – это комплексное страхование, которое осуществляется с целью защиты имущественных интересов ипотекодержателя и ипотекодателя, связанных с

владением, пользованием или распоряжением имущества, являющимся предметом ипотеки.

Среди характерных особенностей ипотечного страхования выделим следующие [1, с. 102]:

- комплексность страхования. При ипотечном кредитовании могут заключаться следующие виды договоров: страхование предметов ипотеки, страхование жизни, страхование права собственности на недвижимое имущество, страхование финансовых рисков;

- определение страховой суммы в размере полной стоимости предмета ипотеки от рисков случайного уничтожения, случайного повреждения или порчи;

- долгосрочность страхования. Договоры ипотечного страхования заключаются на срок действия ипотечного договора.

Таким образом, заключение договоров по вышеуказанным видам страхования имеет большое значение для развития ипотечного кредитования. Оно обеспечивает кредиторам снижения кредитного риска, минимизирует их расходы по кредитам, обеспечивает увеличение объемов кредитования, а заемщикам - доступ к недорогим кредитам, уверенность и защищенность в случае своей неплатежеспособности.

Страхование может быть механизмом управления обозначенными рисками, а страховые компании, действующие на страховом рынке, могут предлагать такие страховые услуги:

- страхование на случай непредвиденных убытков, связанных с потерей или повреждением предмета залога;

- страхование на случай потери привычного дохода вследствие потери трудоспособности или смерти;

- страхование на случай потери или ограничения права собственности на недвижимость.

Возможности страхователя по выбору приемлемой страховой услуги по качеству и стоимости (страховому тарифу) предлагаются на добровольной

основе и могут быть крайне незначительными из-за ограниченного количества аккредитованных в банке страховщиков, и попыткой самих банков диктовать им свои условия по страховой услуге (страховые суммы, тарифы, франшизы, исключения по страхованию и т.д.).

1.2 Тенденции на рынке ипотечного страхования

Страховой рынок России является важным сегментом экономического пространства государства. Страховая отрасль должна выполнять присущие ей функции финансового посредника и способствовать эффективному переливу капитала, ведь это уменьшает финансовую нагрузку, прежде всего, на государственный бюджет в части проблем социальной защиты населения. Политико-экономическая ситуация привела к обострению проблем на рынке ипотечного страхования, накопление которых тормозят развитие рынка на фоне страховой мировой индустрии [6, с. 326].

Рынок ипотечного страхования – это особая социально-экономическая среда и сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи является страховая услуга, формируются спрос и предложение на нее. Основная цель страхового рынка – обеспечить непрерывность процесса общественного воспроизводства через продажу специфической финансовой услуги (страховой гарантии), осуществляющего материальную компенсацию вреда (ущерба), нанесенного имущественным интересам страхователей в результате наступления событий, так называемых страховых случаев.

Современный этап развития страховых отношений в России характеризуется достаточной конкуренции страховых компаний и низким потребительским спросом на страховые услуги, которые в совокупности не могут создать эффективно организованный рынок предоставления качественных страховых услуг. Очередной экономический кризис в государстве усилил негативные явления в страховом пространстве, которые требуют детального изучения.

Современное состояние страхового рынка определяется объемом страховых премий и уровнем страховых выплат (таблица 1.2) [7, с. 24].

Таблица 1.2 –Динамика основных показателей рынка ипотечного страхования в 2014-2018 гг., млн. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс. отклонение 2018 к 2017	Прирост, %
Валовые страховые премии	23081,7	22693,5	21508,2	21365	17081,6	-4283,4	-20,0
Валовые страховые выплаты	6104,6	4864	5151	3622,1	3665,1	43,0	1,2
Уровень валовых выплат, %	26,4	21,4	23,9	17,0	21,5	4,5	-
Чистые страховые премии	13327,7	17970	20277,5	16220,9	13643,9	-2577,0	-15,9
Чистые страховые выплаты	5885,7	4699,2	4970	3555	3588	33,0	0,9
Уровень чистых выплат, %	44,2	26,2	24,5	21,9	26,3	4,4	-
Выплачено на перестрахование	9754	4723,5	1230,7	5144,1	3437,7	-1706,4	-33,2
Выплаты по перестрахованию	218,9	164,8	181	67,1	77,1	10,0	14,9

Динамика страховых премий и страховых выплат по ипотечному кредитованию 2014–2018 гг. свидетельствует о тенденции их уменьшения. Так, в период 2014–2017 гг. объем сокращения валовых страховых премий составил 5580,2 млн. руб. или 24,2%. В 2018 г. валовые страховые премии уменьшились на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Уменьшение поступлений страховых платежей произошло за счет уменьшения операций исходящего перестрахования на 35,8%, в частности, перестрахование внутри страны (на 40,4%), что существенно повлияло на динамику основных показателей деятельности страховщиков.

Снижение уплаченных перестраховочных премий по ипотечному кредитованию объясняется политической ситуацией, которая привела к снижению операций в Российской Федерации. Перестраховочные премии уменьшились за 6 месяцев на 113,2 млн. руб. Часть в общем объеме

перестрахования у нерезидентов на тот же период сократилась с 32,9% до 22,1%, или на 113 млн. руб.

Валовые страховые выплаты в 2014-2017 гг. уменьшились на 1452,9 млн. руб. и в 2017 г. составляли 4651,8 млн. руб. Динамика изменения объема валовых страховых премий и валовых страховых выплат обусловила динамику уровня валовых страховых выплат. В 2014 году уровень валовых выплат составил 26,4%, то есть из стоимости страховых премий было выплачено 6104,66 млн. руб. страхового возмещения. В 2015 году этот показатель уменьшился до 21,4%, а в 2017 вообще до 16,2%. Эта тенденция может быть связана с уменьшением количества страховых случаев, поскольку выплаты перестраховщиков также уменьшились с увеличением задолженности перед пострадавшими страхователями, что свидетельствует о наличии неплатежеспособных или фиктивных страховых компаний на рынке страховых услуг.

Разницу между валовыми и чистыми страховыми платежами составляют платежи, которые получают страховщики друг от друга на дальнейшее перестрахование рисков в пределах страны. Таким образом, валовые платежи больше характеризуют активность страховых компаний, осуществляющих страховую и перестраховочную деятельность, а чистые – непосредственно активность потребителей страховых услуг.

Исследуя чистые страховые премии и страховые выплаты, можно отметить, что объем чистых страховых премий медленно растет, что свидетельствует об увеличении спроса на страховые услуги. Объем чистых страховых премий в 2014–2017 гг. увеличился на 61,7% и составил 2155,14 млн.руб, зато объем чистых страховых выплат уменьшился на 22,4%, что повлияло на уменьшение уровня чистых выплат с 44,2% в 2013 г. до 21,2% в 2017 г. Уменьшение объема чистых страховых выплат свидетельствует о реальном уменьшении фактических выплат застрахованным лицам [7, с. 24].

На фоне политико-экономической ситуации в стране прослеживается динамика уменьшения поступления чистых страховых премий, а взамен объем

чистых премий сократился почти на 16% текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2018 г.

С экономической точки зрения – снижение банковской активности и ухудшение хозяйственной деятельности привели к значительному недополучению страховых премий по определенным видам страхования:

- страхование финансовых рисков (-680 млн. руб.);
- страхование кредитов (-217,6 млн. руб.) – финансовая ситуация банковского сектора способствует торможению кредитования, соответственно отражается на рынке страховых услуг;
- страхование имущества (-354,6 млн. руб.) – падение потребительского спроса вследствие инфляции, что привело к застою на рынках недвижимости, ипотечного кредитования товарных рынков, что также негативно отразилось на страховом рынке.

Снижение объема чистых страховых премий обусловлено также уменьшением прироста заключенных договоров страхования и ликвидацией страховых компаний (таблица 1.3) [7, с. 25].

Таблица 1.3 –Динамика количественных показателей страхового рынка России за период 2014-2018 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс. отклонение 2018 к 2017	Прирост, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Общее количество страховых компаний, в том числе	456	442	414	411	389	-22	-5,4
СК «non-life»	389	378	352	349	331	-18	-5,2
СК «life»	67	64	62	62	58	-4	-6,5
Общее количество договоров страхования	619,1	618	178,2	105,7	96,8	-8,9	-8,4
Доля договоров обязательного страхования от несчастных случаев, %	96,7	95,11	80,22	70,83	73,34	2,5	-

Окончание таблицы 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Доля договоров со страховщиком физическими лицами, %	3,7	4,27	16,71	24,65	23,58	-1,1	-

Таким образом, из таблицы 1.3 видно, что за 2014–2017 гг. общее количество страховых компаний уменьшилось на 49 единиц и в конце 2017 года на страховом рынке действовало 407 страховщиков. В 2015 году количество страховых компаний уменьшилась еще на 18 ед. Одним из факторов уменьшения количества участников рынка стало усиление политики госрегулятора в отношении недобросовестных компаний. Кроме того, аннулирование лицензий осуществлялось по факту предоставления некачественных услуг, неплатежеспособности компании и тому подобное.

Ежегодное уменьшение количества страховых компаний на финансовом рынке свидетельствует о том, что рынок страховых услуг не сформировался до конца и требует чистки компаний страховщиков. В условиях уменьшения участников рынка важно осуществлять постоянную аналитику монополизации рынка, во избежание концентрации капитала рынка страхования в ограниченном кругу участника. Отслеживать уровень монополизации рынка возможно по расчету индекса Херфиндаля-Хиршмана. Динамика этого показателя представлена на рисунке 1.1.

По данным рисунка 1.1 на рынке ипотечного страхования, кроме страхования жизни, наблюдается значительный уровень конкуренции, в то же время на рынке страхования жизни присутствует умеренная монополизация и концентрация капитала.

Учитывая, что ликвидация 4 страховых компаний в течение 2018 года не обусловила повышение индекса Херфиндаля-Хиршмана, а наоборот, значение показателя уменьшилось, то можно с твердостью сказать, что вектора монополизации государственной регуляторной политики на страховом рынке нет и законодательство направлено на защиту конкуренции.

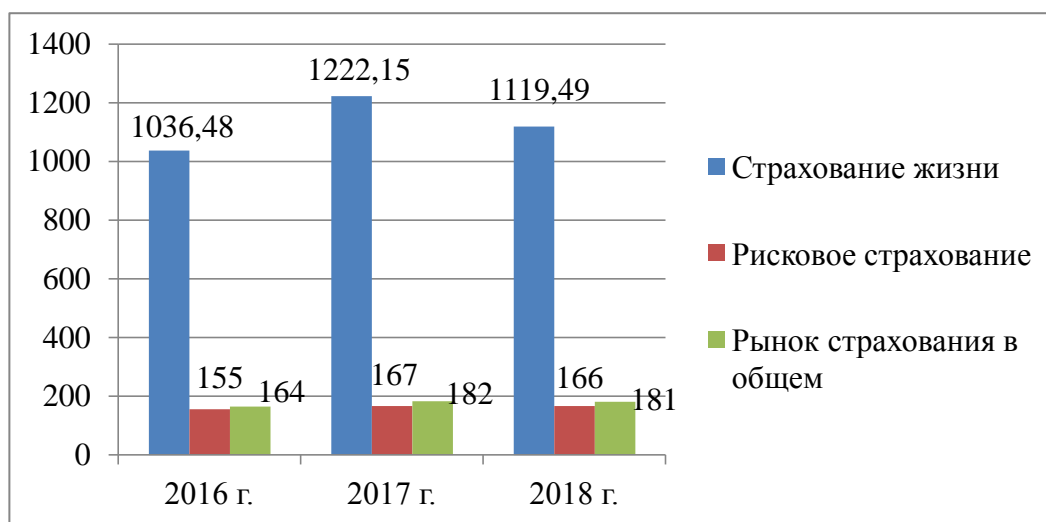


Рисунок 1.1 – Динамика индекса Херфиндаля-Хиршмана страхового рынка за период 2016-2018 гг.

Исследуя тенденции страхового рынка, нельзя не заметить резкое ежегодное сокращение общего количества договоров страхования. Так, если в 2014 г. было подписано около 619 тыс. договоров, то в 2018 г. – 185 тыс. документов. В 2018 году это количество составляло менее 100 тыс. договоров. Такая тенденция связана с уменьшением соглашений обязательного личного страхования от несчастных случаев:

– в 2014 г. подписывалось 592 тыс. договоров, а уже в 2018 – лишь 97 тыс. сделок. Отрицательная динамика связана с тем, что показатели развития обязательного личного страхования от несчастных случаев за последние годы свидетельствуют о неэффективности этого вида страховой защиты и его высокой коррумпированности. В частности, уровень выплат составляет не более 4%, что в 11 раз меньше общих показателей по всем видам страхования. Именно поэтому этот вид страхования заменяет обязательное страхование ответственности физических лиц при оформлении недвижимости в ипотеку.

Обострение экономической ситуации в стране обусловило снижение доли рынка ипотечного страхования в объеме ВВП с 2% в 2014 г. до 1,5% в 2018 г. Показатель проникновения страхования «life» на уровне 0,13% свидетельствует о низком уровне качества и количества страховых услуг в России.

С целью анализа динамики уровня развития ипотечного страхования сравним исследуемые показатели с аналогичными других стран мира (таблица 1.4) [4, с. 18].

Таблица 1.4 – Место страхового рынка России в мировой страховой индустрии

Страна	Доля валовых страховых премий в объеме ВВП %	Показатель плотности страхования (дол.США на человека)
Великобритания	11,8	4500
Япония	11	3800
Франция	9,5	4100
Италия	7	5500
Германия	6,8	2900
Россия	1,5	50 (в 2017 г.)

Таким образом, низкий уровень показателя проникновения и плотности страхового рынка России по сравнению с развитыми странами говорит о недостаточном охвате страховыми услугами населения вследствие низкого уровня знаний, доверия и культуры. Социальный фактор влияния на инфраструктуру рынка страховых услуг подкреплен экономической ситуацией в государстве и несовершенной законодательной базой.

Тенденции страхового рынка России в 2018 году характеризуются рядом проблем под влиянием политических, экономических и социальных факторов, которые обостряются под влиянием политических, экономических и социальных факторов и тормозят развитие ипотечного страхования в стране. Основными фактами ухудшения состояния рынка страховых услуг является уменьшение объема валовых страховых премий, снижение уровня чистых выплат, уменьшение количества договоров страхования, наличие фактов финансовых махинаций госслужащих, низкий показатель проникновения на рынок, наименьший показатель плотности страхования среди стран Европы. Определяющим фактором для решения ситуации является государственное регулирование, прежде всего, на законодательном уровне, что обеспечит защиту интересов всех участников рынка.

1.3 Пути совершенствования механизма ипотечного страхования кредитных рисков

Практика деятельности коммерческих банков свидетельствует, что банковские операции по кредитованию населения связаны с определенными рисками, которые обусловлены экономическими причинами, действиями конкретного кредитора, умением анализировать, оценивать и управлять рисками. Введение банками операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию, как показывает анализ, требует решения ряда определенных проблем в сфере управления собственными рисками.

Особенностями этого вида кредитования, который требует осуществления эффективных мер по управлению рисками, являются:

- долгосрочный характер кредитных отношений;
- обеспечение гарантии возврата кредита в виде залога жилого помещения, которое приобретено за счет кредита;
- механизм погашения кредита, согласно которому платежи распределяются равными частями в течение срока кредитования.

Характерными рисками, которые свойственны кредитным отношениям, являются [6, с. 58]:

- кредитный риск;
- риск процентных ставок и ликвидности;
- риск досрочного погашения кредита;
- операционный риск;
- валютный и рыночный риск и другие риски.

Согласно действующему законодательству РФ на первичном ипотечном рынке происходит выдача банками целевых кредитов заемщикам для инвестирования строительства или приобретения жилья. Жилье, которое приобретено заемщиком, то есть которое становится его собственностью и после завершения строительства передается банку-кредитору под залог (ипотеку).

Сделки с недвижимостью подлежат обязательному нотариальному удостоверению и соответствующей государственной регистрации, а предмет залога (ипотеки) должен быть застрахован.

Из практики банковской деятельности известно, что для защиты от кредитных рисков банки применяют страхование финансовых рисков, связанных с невыполнением заемщиками своих обязательств по кредитным соглашениям, несвоевременной реализацией предмета залога (ипотеки). При этом, как показывает практика, текущий мониторинг и управление кредитным портфелем в сочетании с использованием методов защиты от кредитных рисков обеспечивают высокое качество ипотечных кредитов, согласно которой доля просроченной задолженности не превышает 0,2–0,25% общего объема кредитного портфеля.

С другой стороны, растущие объемы ипотечного кредитования требуют соответствующего ресурсного обеспечения. В этом смысле важным источником ресурсов для ипотечного кредитования может быть вторичный ипотечный рынок, механизм функционирования которого состоит в том, что специализированная ипотечная компания привлекает средства инвесторов, размещая под них на рынке облигации. Средства, полученные от размещения облигаций, ипотечная компания может направлять на покупку в банке базового актива, который представляет собой совокупность обязательств заемщиков по ипотечным кредитам.

Банк продает базовый актив, сохраняя за собой функцию его обслуживания, то есть проводит операции по приему платежей от заемщиков, перечисляет ипотечной компании для выплат держателям облигаций, взимает просроченную задолженность заемщиков.

Такой механизм аккумуляции ресурсов на вторичном ипотечном рынке позволяет [1, с. 116]:

– решить проблему постоянного пополнения долгосрочных ресурсов для ипотечного кредитования;

- дополнительно защитить ипотечные кредиты путем перехода от неликвидных финансовых инструментов, которыми являются ипотечные долги конкретных заемщиков, в ликвидные ценные бумаги;

- получить сводный баланс ликвидности, доходов и расходов во времени путем сопоставления характеристик активов (ипотечных кредитов) и источников их финансирования (ипотечных облигаций);

- улучшить финансовые показатели и повысить эффективность деятельности банка благодаря получению комиссии от обслуживания кредитов.

Более того, такой механизм может обеспечить надежность ипотечных облигаций, который будет гарантироваться:

- во-первых, коллективной ответственностью заемщиков ипотечных кредитов, которые обеспечивают выпуск облигаций;

- во-вторых, залогом недвижимого имущества заемщиков;

- в-третьих, имуществом субъекта хозяйственных отношений, который осуществляет эмиссию облигаций.

Дальнейшее развитие вторичного ипотечного рынка и соответствующих механизмов ипотечного кредитования возможно с принятием Закона «Об ипотечном кредитовании» при условии отражения в нем норм и порядка осуществления операций с консолидированным ипотечным долгом и ипотечными сертификатами в части регулирования вопросов выпуска и обращения ипотечных сертификатов с фиксированным доходом и инвестиционного участия.

В условиях неустойчивой экономической ситуации и проблем, которые связаны с отсутствием достаточной правовой базы ипотечного кредитования, уровень рисков выше, чем в западных странах с развитой экономикой.

Высокие специфические риски ипотечного кредитования обуславливают необходимость принятия мер, которые уменьшают эти риски. Максимальное снижение ипотечных рисков - обязательное условие работы любого кредитного учреждения для обеспечения эффективной деятельности банка, получения необходимой доходности по операциям, которые он осуществляет. Таким

образом, анализ рисков, контроль за рисками и управления ими является основой ипотечного менеджмента, ведущая роль в котором принадлежит страхованию.

Как показывает мировая практика, ипотечный рынок без соответствующих услуг страхования и гарантий существовать не может, поскольку институт страхования дает возможность снизить и распределить основные ипотечные риски. Так, личное страхование на срок ипотечного кредитования при наступлении страхового случая дает возможность семье выполнить обязательства по ипотечным кредитам, не теряя при этом жилье. Страховыми случаями в личном страховании на срок ипотечного кредитования признаются: смерть страхователя по любой причине, полная и стойкая утрата трудоспособности (1 группа инвалидности или 2 группа без права на трудовую деятельность).

Понятно, что размер страхового возмещения должен быть не меньше, чем остаток долга по жилищному ипотечному кредиту, который, как правило, включает основную сумму и начисленные банком проценты на момент возникновения страхового случая. Выгодоприобретателем по договорам личного страхования является банк-кредитор.

Особое внимание при совершенствовании механизма ипотечного страхования кредитных рисков целесообразно предоставлять страхованию недвижимого имущества, в частности случаев его потери или повреждения, при которых банк-кредитор должен быть выгодоприобретателем при выплате страхового возмещения в целях погашения остатка неуплаченного долга заемщика в том случае, когда залог утрачен или поврежден.

Из практики известно, что существуют и другие виды страхования, например, страхование ипотечного кредита, страхование от ошибок при оценке имущества, титульное страхование, страхование ипотечных ценных бумаг, страхование строительных рисков, связанных с кредитованием строительных организаций.

Проведенное исследование подтверждает, что риски, которые возникают в жилищном кредитовании, зависят от состояния макроэкономики, уровня жизни населения, кредитно-финансовой политики банка и государства, от инвестиционно-кредитных механизмов, финансовых технологий и инструментов, стандартов и нормативных показателей, стоимости недвижимого имущества и тому подобное.

Результаты анализа свидетельствуют, что с целью усовершенствования механизма ипотечного страхования кредитных рисков в последнее время интенсивно развивается взаимодействие банковского и страхового бизнеса, которое обусловлено наличием общего интереса к интегрированным операциям по кредитованию и страхованию (banc-assurance). В этом контексте банки заинтересованы в обеспечении максимальной загрузки сети отделений, диверсификации традиционных бизнес-направлений за счет расширения спектра финансовых и страховых услуг, а также в получении комиссионного вознаграждения за реализацию этих услуг.

Сотрудничество страховых компаний с банками позволяет страховщикам воспользоваться синергетическим эффектом от использования общей базы клиентов-заемщиков, бренда или репутации банка как лидера проекта «bancassurance». При этом, у страховщика существенно снижаются расходы на продвижение страховых услуг. Активное использование банковских каналов продаж страховых услуг существенно повышает эффективность работы сети страховщика по сравнению с другими каналами их продажи.

К распространенным формам сотрудничества страховых компаний и банков можно отнести формы, представленные в таблице 1.5 [7, с. 24].

Таблица 1.5 – Формы сотрудничества страховых компаний и банков

Форма сотрудничества	Характеристика и сущность формы сотрудничества
1	2
Договорная	Закljučается в предоставлении страховщиком услуг клиентам банка, но ограничивается условиями определенного договора о сотрудничестве. Эта форма не полная «banc-assurance», поскольку отсутствуют конвергенция каналов продажи и совместные продукты

Окончание таблицы 1.5

1	2
Агентская	Заключается в распространении страховщиком своих страховых услуг с согласия банка через агентскую сеть банка
Кооперативная	Страховщик и банк объединяются в альянс, создавая на договорной основе условия взаимного содействия деятельности своих организаций с координацией совместного бизнеса на долгосрочной основе
Контроля в управлении	Такая форма предполагает применение механизма контроля вплоть до слияния и поглощения, с помощью которого банк или страховщик намерены достичь стратегических целей. При этом поглощение путем приобретения пакета акций по соглашению сторон является достаточным условием для участия в управлении страховщиком или банком, позволяет эффективно использовать каналы продаж, расширять и проводить диверсификацию продуктов и клиентской базы. Эта форма является распространенной и эффективной стратегией реализации банковского страхования, которую активно используют мировые лидеры рынков финансовых услуг
Финансового супермаркета	Заключается в высшей форме интеграции банка и страховщика. При этом структуры банка и страховой компании тесно интегрированы между собой не только на уровне фронт-офисных структурных подразделений, обеспечивающих совместное использование каналов продаж финансовых услуг, но и на уровне общего бэк-офиса

Таким образом, можно сделать вывод, что правовое поле РФ допускает высшую стадию развития «*bank-assurance*» в форме создания или совместного владения системным банком, или универсальной страховой компанией, которая входит в финансово-промышленные группы, то есть специализированной компанией банковского страхования, которая осуществляет конвергенцию каналов продаж и банковско-страховых продуктов. При этом наиболее успешная реализация формы «*bank-assurance*» возможна при условии, если в пределах созданной финансово-промышленной группы решается глобальная задача - создание финансового супермаркета с участием универсальных и инвестиционных банков, пенсионных и инвестиционных фондов, универсальной страховой компании и специализированной компании банковского страхования, стратегии бизнеса которых дополняют друг друга. При таком подходе создание и развитие специализированных компаний банковского страхования оправдано с точки зрения слабой конкуренции на этом сегменте страхового рынка.

Введение банками операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию требует решения ряда определенных проблем в сфере управления собственными рисками.

Управление кредитным портфелем в сочетании с использованием методов защиты от кредитных рисков обеспечивает высокое качество ипотечных кредитов (просроченная задолженность не превышает 0,2-0,25%).

Растущие объемы ипотечного кредитования побуждают к возникновению проблемы ресурсного обеспечения, которая может быть решена путем роста операций на вторичном ипотечном рынке.

Высокие специфические риски ипотечного кредитования обуславливают необходимость внедрения соответствующих услуг страхования, которые позволят снизить и распределить основные ипотечные риски. Сотрудничество страховых компаний с банками позволяет страховщикам воспользоваться синергетическим эффектом от использования общей базы клиентов-заемщиков, бренда или репутации банка как лидера проекта.

2 Анализ финансового состояния организации на примере ООО "СК Согласие"

2.1 Управленческий анализ ООО СК «Согласие»

Компания ООО СК «Согласие» предоставляет весь спектр страховых услуг как физическим, так и юридическим лицам, а также является участником мирового рынка перестрахования.

Дополнительные виды деятельности:

В рамках своей компетенции Компания активно участвует в разработке законодательных инициатив, направленных на совершенствование нормативной базы российского страхования, программ социально-экономического развития, в том числе и в субъектах Российской Федерации. Пример такого взаимодействия – подписанные соглашения о сотрудничестве с правительствами Республики Дагестан, Республики Коми, Красноярского и Краснодарского края, а также Нижегородской области, в рамках которых определены основные направления взаимодействия сторон, способствующие социально-экономическому развитию и обеспечению страховой защитой хозяйствующих субъектов и населения.

СК «Согласие» принимает активное участие в деятельности российского страхового сообщества и является членом ряда профессиональных сообществ и отраслевых объединений, таких как Всероссийский союз страховщиков, Российский союз автостраховщиков, Национальный союз страховщиков ответственности, Национальный союз агростраховщиков и др. Представители Компании участвуют в разработке и совершенствовании методических и нормативно-правовых документов, регулирующих страховой рынок России.

СК «Согласие» активно развивается, открывает новые подразделения, создавая в регионах России эффективные дополнительные рабочие места с конкурентным уровнем оплаты труда и социальных льгот.

Единоличный исполнительный орган:

Генеральный директор - Тихонова Майя Александровна.

Совет директоров: Разумов Дмитрий Валерьевич, Зубков Александр Эдуардович, Каменской Игорь Александрович, Мыскин Игорь Владимирович, Тихонова Майя Александровна.

Целью предприятия, помимо главной цели бизнеса – получения прибыли, является создавать доверие между людьми.

На данный момент предприятие имеет в штате 110 сотрудников разных специальностей. Предприятие имеет семь офисов по Красноярскому краю.

Модель организационной структуры представлена на рисунке 1.1.

Наблюдение за деятельностью внутри предприятия показало, что бизнес-процессы в нем все отлажены достаточно хорошо, и работа сотрудников имеет положительную организованность и скоординированность. Проблем по внутренним бизнес-процессам с помощью метода наблюдения не обнаружено.

Анализ внешней среды. Среда организации складывается из внутренних переменных и факторов внешней среды – конкурентов, партнеров организации и SWOT-анализа. Целесообразнее всего начать анализ внешней среды с конкурентов компании, чтобы определить свой вклад и свое место на рынке.

Конкуренты: Конкурентами для предприятия являются все страховые компании, которые присутствуют на рынке г. Красноярска. Количество прямых конкурентов, предоставляющих такие же услуги, равняется 32-ум страховым организациям. В таблице 2.1 представлен рейтинг страховых компаний по сборам средств за последний квартал 2018 года.

Таблица 2.1 – Рейтинг по сборам средств за 4 квартал 2018 г. по всем видам страхования

Наименование	Сумма сборов, млрд. руб.	Процентное соотношение, %
ВТБ Страхование	125	18,0
Альфа Страхование	101	14,6
РЕСО-Гарантия	91	13,1
Ингосстрах	86	12,4
ВСК	70	10,1
Росгосстрах	61	8,8
Ренессанс Страхование	30	4,3
Согласие	29	4,2

Сбербанк	16	2,3
Остальные компании	84	12,2



Рисунок 1.1 – Организационная структура предприятия «Согласие»

Из таблицы 2.1 можно заметить, что анализируемая компания находится на 8 месте среди прочих конкурентов, что говорит о том, что компании необходимо увеличивать клиентскую базу ведь потенциал есть, и доказывает нам это клиентский рейтинг страховых компаний г. Красноярска (отзывы) [17].

Таблица 2.2 – Клиентский рейтинг страховых компаний на 2019 год

Наименование	Рейтинг, балл
Тинькофф Страхование	134
ЗеттаСрахование	120
Альфа Страхование	113
Абсолют Страхование	112
Согласие	109
Ренессанс Страхование	108
Ингосстах	96

Относительно мнения клиентов, компания ООО СК «Согласие» занимает пятое место, что достаточно неплохо. Следовательно, компания достаточно конкурентоспособна [17].

Но помимо рейтинга новым клиентам также важна стоимость приобретаемой услуги, следовательно, необходимо рассмотреть ценовую политику конкурентов. Для сравнения цены были использованы стоимость ОСАГО, жизни и здоровья, недвижимости (квартиры) – самые популярные услуги.

Стоимость ОСАГО в 2019 году – для сравнения цен по городу Красноярску были выбраны следующие критерии: срок страхования 1 год, возврат водителя от 30 до 34 лет, стаж вождения 10-14 лет. Результаты сравнения представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Сравнения стоимости страхования ОСАГО в г. Красноярск

Наименование	Стоимость, руб.
1	2
Росгосстрах	8 113
Тинькофф страхование	8 113
Зетта Страхование	8 113
Согласие	8 113
Ренессанс Страхование	8 113

Окончание таблицы 2.3

1	2
Ингосстрах	8 113
Альфа Страхование	9 330

Наибольшая стоимость такого страхования 9 330 рублей в компании «Альфа Страхование», все остальные компании придерживаются одинаковой стоимости и составляют друг другу отличную конкуренцию.

Страхование жизни (смерть, инвалидность, телесные повреждения при несчастном случае) – взрослые от 18 до 70 лет, страховая сумма 200 000 руб.

Таблица 2.4 - Сравнения стоимости страхования жизни и здоровья от несчастных случаев в г. Красноярск

Наименование	Стоимость, руб.
Росгосстрах	1 770
Тинькофф страхование	1 850
Зетта Страхование	1 495
Согласие	1 000
Ренессанс Страхование	1 100
Ингосстрах	1 376
Альфа Страхование	1 300

Исходя из таблицы 2.4, можно заметить, что стоимость анализируемой компании наиболее выгодная из всех, что может помочь в привлечении новых клиентов. Основным конкурентом данной услуги является ООО СК «Ренессанс Страхование», чья стоимость не сильно отличается от анализируемой компании и чей клиентский рейтинг на единицу ниже.

Страхование имущества – двухкомнатная квартира в г. Красноярск, страхование сроком на один год, от несчастных случаев, страховая выплата 700 000 рублей.

Таблица 2.5 - Сравнение стоимости страхования квартиры в г. Красноярск

Наименование	Стоимость, руб.
Тинькофф страхование	6 440
Согласие	4 450
Ренессанс Страхование	4 970

Окончание таблицы 2.5

1	2
Ингосстрах	4 995
Альфа Страхование	5 950

Таким образом, компания ООО СК «Согласие» является достаточно конкурентоспособной и одной из привлекательных компаний в плане стоимости страхования популярных продуктов.

Далее рассмотрим подробнее ипотечное страхование в ООО СК «Согласие», которое включает:

- страхование приобретаемого в кредит имущества на случай гибели (утраты) или повреждения в результате пожара, взрыва, в том числе взрыва бытового газа, залива, стихийных бедствий, конструктивных дефектов и иных непредвиденных обстоятельств. Подлежат страхованию имущество, являющееся предметом ипотеки – квартира (комната); жилой дом, в том числе дачи, садовые дома и т.д.; здания, сооружения, нежилые помещения и земельные участки.

- страхование жизни и здоровья заемщика кредита от несчастных случаев и/или болезней. Страховыми случаями являются: смерть застрахованного лица от несчастного случая или болезни, постоянная утрата трудоспособности с назначением инвалидности 1 и 2 групп, временная утрата трудоспособности в результате несчастного случая (если это предусмотрено стандартами банка)

- страхование риска потери имущества в результате прекращения или ограничения права собственности (титульное страхование). Страховым случаем является прекращение права собственности страхователя на объект недвижимости по решению суда, принятого по иску третьего лица о недействительности сделки или об удовлетворении виндикационного иска, а также обременение в виде сохранения за третьими лицами прав на пользования данным объектом.

В таблице 2.6 показаны показатели ипотечного страхования компании.

Таблица 2.6 - Показатели ипотечного страхования в ООО СК «Согласие» за 2016- 2018 гг.

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2016	2017	2018	
Заклучённые договора ипотеки, ед.	1118	1358	1460	130,58
Страховые премии по договорам ипотеки, тыс.руб.	10874139	12897235	13358085	122,84
Страховые выплаты по ипотечным договорам, тыс.руб.	2850004	3155361	2980148	104,57
Просрочка принятия решения о выплате страхового возмещения по договорам ипотечного страхования, %	12	14	15	x

Как видно по данным таблицы 2.6, за последние 3 года количество заключенных ипотечных договоров страхования увеличилось на 30,58%, что объясняется осознанием населением важности покупки полиса в связи с произошедшими в последнее время несчастными случаями, приведшими к имущественному ущербу (пожары в ТРЦ, поджоги складских помещений и т.д.). Более доступные формы страхования имущества, предоставляемые компанией, также способствуют активному приобретению страховок. В результате этого зафиксирован рост страховых премий по договорам ипотеки за исследуемый период на 22,84%, темп роста данного показателя отстает от темпа роста заключенных договоров ипотеки в виду снижения средней стоимости одного страхового полиса, что обусловлено увеличением «коробочных» продуктов, то есть стандартизованных пакетов услуг. Как правило, они понятны клиенту и стоят довольно дешево.

Сумма страховых выплат ипотечного страхования увеличивается в 2018 году по сравнению с 2016 годом лишь на 4,57%. Низкий темп роста объясняется тем, что если в 2016 году просрочка принятия решения о выплате страхового возмещения была допущена лишь в 12% договоров ипотечного страхования компании, то на конец отчетного года доля составляла 15%. Средняя просрочка по принятию решения составляет 5 календарных дней. Получается, что компания с каждым годом теряет договоры из-за того, что пострадавшие от просрочки клиенты не возвращаются для заключения

договора ипотечного страхования вновь, а выбирают компанию-конкурента. В 2016 году потери составили 134 договора, в 2017 году 190 договоров, а в 2018 году их число выросло до 219 договоров. Средняя цена договора ипотечного страхования в ООО СК «Согласие» в 2018 году составляет 9,15 тыс. руб., общая упущенная сумма прибыли составляет 2003,85 тыс. руб.

Организация ипотечного страхования в ООО СК «Согласие» напрямую зависит от механизма ипотечного кредитования. В компании используются 2 схемы. Первая схема отражает предоставление ипотечного кредита заёмщику под залог уже имеющейся жилой недвижимости, данный механизм подразумевает, что после заключения страхового договора заемщик уплачивает страховой взнос, затем происходит подписание кредитного договора, при котором заемщик предоставляет банку закладную и свидетельство о том, что все требуемые кредитором условия по страхованию сделки выполнены. Во второй схеме, объектом кредита и залога является сама приобретаемая за счет кредита квартира, в которую заемщик вселяется, оплатив при первоначальном взносе от 30% стоимости.

Организация ипотечного страхования в ООО СК «Согласие» состоит из восьми этапов. Факторам, влияющими на величину страхового взноса, являются: срок кредита, размер первоначального взноса, возраст страхователя и состояние его здоровья, профессиональная деятельность страхователя и его пол, а так же тип и состояние объекта жилой недвижимости.

При наступлении страхового случая, заемщик или банк должен обратиться в ООО СК «Согласие» и написать заявление, приглашается эксперт для проведения экспертизы. Заемщик должен предоставить необходимый комплект документов, и страховая компания в течение 10 дней принимает положительное или отрицательное решение о страховой выплате. Если размер страховой выплаты больше размера остатка задолженности по кредитному договору, оставшуюся часть страховой выплаты получит страхователь и/или его наследники.

Партнерами ООО СК «Согласие» являются следующие организации: Тинькофф; РОСБАНК; ООО «Дельта»; ГК «Связной», СРО НП «Альянс специализированных предприятий безопасности»; ЮниКредит Банк; ОАО АБ «РОССИЯ»; MAJOR; Национальный исследовательский Томский политехнический университет; ООО «РЕСО-Лизинг»; Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК»; ООО «ТехИнвестСтрой» и другие.

По итогам проведенного исследования проведем SWOT-анализ, это выявление сильных(S) и слабых(W) сторон, а также угроз(O) и возможностей(T), и после этого установление связи между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии предприятия. На первом этапе были сведены все сильные и слабые стороны ООО «Согласие» в таблицу 2.7.

Таблица 2.7 - Сильные и слабые стороны ООО «Согласие»

Сильные стороны	Слабые стороны
S1 Наличие разветвленной сети продаж, насчитывающей более 350 офисов во всех регионах России	W1 Длительное время на принятие решения о страховой выплате по страховому случаю
S2 Широкий выбор страховых услуг физическим и юридическим лицам во всех регионах страны	W2 Слабо развиты горизонтальные управленческие связи, а также затруднено движение информации, следствием чего является снижение скорости принятия решений
S3 Многолетний успешный опыт работы, сформированный имидж.	W3 Проблема потери высокообразованных кадров (не идет молодежь работать и обучаться страхованию)
S4 Стабильное финансовое положение	W4 Высокие издержки
S5 Взаимовыгодные партнерские отношения с крупнейшими компаниями	W5 Убыточность некоторых подразделений компании в сфере ОСАГО
S6 Высокий уровень доверия (Высший рейтинг надежности А++ рейтингового агентства «Эксперт РА»)	W6 Ухудшающаяся конкурентная позиция (снижение доли компании на рынке в сегменте автокаско с 8% до 7, 96%)

Основными сильными сторонами являются: наличие разветвленной сети продаж, насчитывающей более 350 офисов во всех регионах России, что говорит о том, что компания пользуется спросом и расширяет свою деятельность территориально, широкий выбор страховых услуг физическим и юридическим лицам во всех регионах страны – у организации имеются лицензии на предоставление страхования во всех сферах жизни человека,

многолетний успешный опыт работы, сформированный имидж – более 10 лет на рынке страховых услуг.

Среди слабых сторон предприятия выделяются проблемы с кадрами. На втором этапе были сведены все возможности и угрозы в таблицу 2.8. Из них выделяются инновационный путь развития и решение проблем с конкурентами и кадрами.

Таблица 2.8 - Возможности ООО «Согласие»

Возможности	Угрозы
О1 Банкротство основных конкурентов	Т1 Большое количество конкурентов
О2 Изменение в лучшую сторону доходов населения.	Т2 Экономический климат в стране, покупательная способность населения и объемы кредитования.
О3 Рост интереса к страховой отрасли со стороны государства.	Т3 Усиление регуляторной нагрузки.
О4 Рост спроса на качественные страховые продукты в ближайшем будущем.	Т4 Уровень мошенничества в страховании (как внешнего, так и внутреннего).
О5 Благоприятные для страховой компании изменения в законе об обязательном страховании.	Т5 Законодательные изменения в области тарифов и лимитов ответственности.
О6 Широкое применение онлайн сервисов для привлечения клиентов	Т6 Более быстрый рост выплат, по сравнению с ростом собираемых страховых премий.

Самой значимой угрозой для предприятия является рост числа конкурентов. На заключительном этапе в таблице 2.9 представим итоговую матрицу SWOT-анализа ООО «Согласие», для разработки стратегии развития компании.

Таким образом, проведенный SWOT-анализ деятельности ООО СК «Согласие» позволяет сделать вывод о возможности применения в настоящее время четырех стратегий повышения конкурентоспособности компании: стратегии дифференциации и стратегии усиления позиций на рынке и развития персонала. Так, для реализации возможностей путем использования сильных сторон компании «Согласие» были предложены следующие мероприятия: поглощение мелких страховых компаний и разработка новых страховых продуктов, например, создать «электронный полис ОСАГО».

Таблица 2.9 – SWOT – матрица организации ООО «Согласие»

	Возможности (O)	Угрозы (T)
	<p>1. Изменение в лучшую сторону доходов населения.</p> <p>2. Банкротство основных конкурентов.</p> <p>3. Рост интереса к страховой отрасли со стороны государства.</p>	<p>1. Большое количество конкурентов;</p> <p>2. Экономический климат в стране, покупательная способность населения и объемы кредитования;</p> <p>3. Более быстрый рост выплат, по сравнению с ростом собираемых страховых премий.</p>
Сильные стороны (S)	<p>Чтобы расширить клиентскую и агентскую базы следует применить стратегию дифференциации – разработка новых страховых продуктов, что лишь укрепит сильную сторону компании;</p> <p>С целью усиления позиций на рынке произвести поглощение мелких страховых компаний</p>	<p>Снизить угрозы поможет использование стратегии инвестирования имеющихся средств</p>
<p>1. Наличие разветвленной сети продаж, насчитывающей более 350 офисов во всех регионах России;</p> <p>2. Широкий выбор страховых услуг физическим и юридическим лицам во всех регионах страны;</p> <p>3. Многолетний успешный опыт работы, сформированный имидж.</p>		
Слабые стороны (W)	<p>Разработку новых видов в рамках стратегии дифференциации страхования следует использовать для повышения прибыли убыточных подразделений;</p> <p>Проведение аудита убыточных подразделений компании.</p>	<p>Увеличение доли рынка основных конкурентов может способствовать оттоку клиентов, поскольку предприятие имеет кадровые проблемы, связанные с потерей высококвалифицированных кадров и слабо развитой управленческой связью, влияющих на снижение скорости принятия решения и способствующих убыточностью некоторых подразделений. Чтобы устранить угрозу потери потребителя, ООО СК «Согласие» следует использовать стратегию развития персонала в рамках которых необходимо разработать мероприятия по совершенствованию неформальных управленческих связей, повышению квалификации персонала и проведению дополнительных тренингов для убыточных подразделений компании, а также осуществить внедрение программной системы автоматизированного сбора и учета информации, вследствие чего будет обеспечена высокая скорость и легкость движения информации, улучшатся горизонтальные управленческие связи в организации.</p>
<p>1. Слабо развиты горизонтальные управленческие связи, а также затруднено движение информации, следствием чего является снижение скорости принятия решений</p> <p>2. Проблема потери высокообразованных кадров</p> <p>3. Убыточность некоторых подразделений</p>		

Это позволит быстро заполнить заявление, сэкономит время клиента, так как оплату страховой премии можно будет произвести онлайн.

Это стратегические решения по использованию имеющихся ресурсов с целью получения долгосрочного кардинального конкурентного преимущества.

Для устранения слабых сторон компании, воспользуемся возможностями и проведем такие мероприятия: разработка новых видов страховых продуктов в рамках стратегии дифференциации страхования с целью повышения прибыли убыточных подразделений и проведение аудита убыточных подразделений компаний.

Снизить угрозы и устранить слабые стороны компании помогут такие стратегические действия, как стратегия развития персонала направленные на совершенствование управленческой деятельности среднего звена организации с целью сохранения клиентской базы и способствующих реализации таких целей, как: увеличение клиентской базы компании; повышение уровня конкурентоспособности и надежности компании; стабилизация финансового положения компании; рост прибыли компании.

Эти и другие меры позволят обеспечить стабильную тенденцию ежегодного увеличения валовых доходов компании, что позволяет в целом увеличивать свою долю рынка, достигая стратегической цели.

2.2 Анализ финансовой деятельности ООО СК «Согласие»

Пассивы организации – это все выставляемые организации денежные требования, кроме требований его владельцев. Они представляют собой собственные средства и заемный капитал [1].

Анализ статей пассива баланса (таблица 2.10) показал, что организация ООО СК «Согласие» развивается за счет заемного капитала. Валюта баланса показала рост на 14%, что составляет 5391437 тыс.руб – это очень хорошо и говорит о том, что организация улучшает свою деятельность.

Таблица 2.10 – Анализ статей пассива баланса

Показатели	2016		2017		2018 г		Отклонение (+/-), тыс. руб.	Темп изменения, %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма тыс. руб.	Удельный вес, %		
Всего (В)	38022052	100	38677422	100	44068859	100	5391437	113,9
1 Собственный капитал (ИСС)	1485436	3,9	4167806	10,8	7336565	16,6	3168759	176,0
2 Заемный капитал (ДЗС+КСО)	36536616	96,1	34509616	89,2	36732294	83,4	2222678	106,4
2.1 Долгосрочные обязательства (ДЗС)	27433456	75,1	26935415	78,1	28170892	76,7	1235477	104,6
2.2 Краткосрочные кредиты и займы (ККЗ)	2650812	7,3	1397705	4,1	1994854	5,4	597149	142,7
2.3 Кредиторская зад-ть (КрЗ)	6452348	17,7	6176487	17,9	6566548	17,9	390061	106,3

Таблица 2.11 – Анализ статей актива баланса

Показатели	2016		2017		2018		Отклонение (+/-), млрд. руб.	Темп изменения, %
	Сумма тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма тыс. руб.	Удельный вес, %		
Актив								
Всего имущества (В)	38022052	100,0	38677422	100,0	44068859	100,0	5391437	113,9
1 Внеоборотные активы (ВА)	11396441	30,0	9287225	24,0	11821679	26,8	2534454	127,3
2 Оборотные активы (ТА)	26625611	70,0	29390194	76,0	32247180	73,2	2856986	109,7
2.1 Запасы (ЗЗ)	0	0,0	1980000	6,7	2103920	6,5	123920	0,0
2.2 Дебиторская задолженность (Дб)	4707480	17,7	4315232	14,7	4645624	14,4	330392	107,7
2.3 Денежные средства (ДС)	6396447	24,0	3988125	13,6	1892572	5,9	-2095553	47,5
2.4 Доля перестраховщиков в страховых резервах	6606798	24,8	6062959	20,6	10662232	33,1	4599273	175,9
2.5 Инвестиции	3330522	12,5	3537822	12,0	3671863	11,4	134041	103,8

Следует отметить, что на конец года сумма заемного капитала составила 36 732 294 тыс. руб., а на начало года 34 509 616 тыс. руб., данная статья показала снижение на 6,4% по сравнению с базовым годом, что говорит о том, что организация стала меньше прибегать к заемным средствам. Наибольшую долю заемного капитала составляют долгосрочные обязательства 78,1% и 76,7% в 2017 и 2018 году соответственно. Что составляет в 2018 году 28 170 892 тыс. руб. В сумму долгосрочных обязательств входят резервы по страхованию, отложенные аквизиционные доходы и долгосрочные заемные средства в кредитных организациях (наибольшая доля в составе). Данная ситуация это стандартная ситуация для страховых компаний, так как данные организации являются должны иметь резервы денежных средств для выплаты их физическому или юридическому лицу при возникновении страхового случая (например, выплата страховки для покрытия затрат на проведение операции).

На втором месте, с долей в заемном капитале в 6 566 548 тыс.руб (17,9%) составляет кредиторская задолженность. Она показывает увеличение показателя по сравнению с прошлым годом на 6,3%, а именно на 390 061 тыс.руб. – это говорит о том, что выплата по страховым случаям все же осуществляются организацией (необходимо оплатить страховой случай), а также это может быть задолженность по оплате труда перед собственным персоналом или подрядчиками [2].

Активами организации является именно то, что приносит ей доход, для страховых компаний основным активом являются дебиторская задолженность и доля перестраховщиков, которые составляют 14,4% и 33,1% 2018 году соответственно (таблица 2.11). Доля перестраховщиков - это задолженность, переданная по договорам перестрахования для принятия риска другой организацией [3]. Анализ статей актива показал, что основные источники вложены в оборотные активы. Валюта баланса выросла на 5 391 437 тыс.руб, что показывает положительное изменение на 14%. Основным источником, которым из года в год является доля перестраховщиков и дебиторская задолженность, что объясняется спецификой работы данной организацией в

страхования физических и юридических лиц. При этом согласно годовой отчетности и внутренним документам основной вес в дебиторской задолженности приходится на договоры ипотечного страхования.

Основным документом, подтверждающим улучшение или ухудшение финансового положения любой организации, является отчет финансовых результатах (таблица 2.12).

Таблица 2.12– Анализ отчета о финансовых результатах ООО «СК Согласие»

Показатель	2017 г.	2018 г.	Отклонение (+/-), тыс. руб.	Темп изменения, %
1	2	3	4	5
Страховая деятельность				
Заработанные страховые премии	25288696	22640822	-2647874	89,5
Состоявшиеся убытки (страховые выплаты)	-13351546	-10351278	3000268	77,5
Расходы по ведению страховых операций	-5414208	-5788391	-374183	106,9
Прочие доходы по страхованию (кроме страхования жизни)	1177628	1687120	509492	143,3
Прочие расходы по страхованию (кроме страхования жизни)	-1907722	-1222040	685682	64,1
Отчисления от страховых премий	-299983	-197979	102004	66,0
Итого доход (расход) от страховой деятельности	5492865	6768254	1275389	123,2
Инвестиционная деятельность				
Процентные доходы	759001	845852	86851	111,4
Прочие доходы от инвестиционной деятельности	-132243	282382	414625	-213,5
Итого доход (расход) от инвестиционной деятельности	626758	1128234	501476	180,0
Операционная деятельность				
Процентные расходы	-100927	-105267	-4340	104,3
Общие и административные расходы	-4995276	-5693807	-698531	114,0
Прочие доходы	63625	81065	17440	127,4
Прочие расходы	-119677	-419018	-299341	350,1
Итого доход (расход) от операционной деятельности	-5152255	-6137027	-984772	119,1
Прибыль до налогообложения	967368	1759461	792093	181,9
Доход по налогу на прибыль	750372	1388637	638265	185,1
Чистая прибыль	1717740	3148098	1430358	183,3

Окончание таблицы 2.12

1	2	3	4	5
Прочий совокупный доход				
Прочий совокупный доход не входящий в состав прибылей или убытков	70964	11890	-59074	16,8
Прочий совокупный доход входящий в состав прибылей или убытков	80475	8771	-71704	10,9
Итого прочий совокупный доход (расход)	151439	20661	-130778	13,6
Итого совокупный доход (расход) за отчетный период	1869179	3168759	1299580	169,5

Все показатели деятельности показывают положительную динамику из года в год, такая тенденция говорит о том, что организация ООО СК «Согласие», находится на этапе развития, налаживает деятельность по предоставлению страховых услуг.

Чистая прибыль в данной организации показывает увеличение на 1 430 358 тыс.руб. (увеличение практически в 2 раза), что является очень хорошим показателем для организаций данной сферы, говоря о том, что их деятельность является эффективной и набирает обороты. Так же у организации имеется дополнительный доход от прочей деятельности, которую реализует компания, в 2017 году он составил 151 439 тыс.руб, в 2018 году 20 661 тыс.руб., что увеличивает чистую доход организации на данные величины.

2.3 Анализ показателей деятельности организации ООО СК «Согласие»

Показатели финансовой устойчивости оценивают положение хозяйствующего субъекта и определяют целесообразность инвестирования в данное предприятие (таблица 2.13). Финансовая устойчивость – это состояние

финансовых ресурсов, при котором доходы предприятия стабильно превышают его расходы.

Таблица 2.13- Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Метод расчета	2017 г.	2018 г.
К. автономии (больше 0,5)	ИСС/В	0,11	0,17
К. соотношения заемных и собственных средств (2/3)	Обязательства/ИСС	8,28	5,01
К. обеспеченности собственными средствами (больше 0,1)	(ИСС-ВА)/(ЗЗ+ДБ+ДС)	-0,5	-0,52
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (1)	ДБ/Крз	0,699	0,707

Коэффициент автономии на 2018 год находится на уровне 0,17, что говорит о том, что организация неустойчива, нестабильна и зависит от внешних кредиторов (так коэффициент не удовлетворяет нормативному значению, равным 0,5). Это действительно так и доказывается тем, что заемный капитал на 2017 и 2018 годы составляет 89,2% и 83,4% от всего капитала, соответственно. Заметим, что данный показатель показывает значительный рост по сравнению с предыдущим годом на 0,06, следовательно, организация поднимает уровень финансовой устойчивости и уровень независимости от заемных средств, что так же доказывается снижением данной доли на 6% [5].

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает недостаточность у предприятия собственных средств, необходимых для обеспечения финансирования текущей деятельности компании. Данный показатель равен -0,5 и -0,52 в 2017 и 2018 году, соответственно. Это говорит о том, что ООО СК «Согласие» не имеет достаточного количества собственных средств для обеспечения текущей деятельности организации. Но стоит отметить, что данный показатель показывает восходящую динамику, что свидетельствует о незначительном улучшении финансового состояния [6].

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Таблица 2.14– Показатели рентабельности (прибыльности)

Показатели	Методы расчета	2017 г.	2018 г.
Рентабельность собственного капитала, %	Чистая прибыль/Среднюю за период величину ИСС	60,77	54,73
Период окупаемости собственного капитала, лет	средняя величина ИСС/ЧП	1,65	1,83
Рентабельность активов, %	Чистая прибыль/Среднюю величину активов	4,48	7,61
Чистая рентабельность, %	Чистая прибыль/Выручка	6,49	12,94

Все показатели прибыльности организации за 2017 и 2018 года показывают положительную величину, что свидетельствует о том, что деятельность организации не является убыточной и приносит прибыль.

В 2018 году практически все показатели рентабельности значительно превышают показатели базового года, что говорит о том, что деятельность компании становится наиболее стабильной и приносит наибольший доход.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала. Показатель в 2017 году составил 60,7%, что говорит о эффективности вложений в данную организацию, так как ставка по альтернативным источникам вложения денежных средств была 6,4% (альтернативные источники не принесли бы наибольший доход). В 2018 году данный показатель показывает снижение на 6% - это все еще остается больше чем ставка по альтернативным вариантам, следовательно, инвестиции в ООО СК «Согласие» эффективны и приносят прибыль [7].

Период окупаемости собственного капитала показывает в 2017 году 1,65 года, а в 2018 году – 1,83 года, ситуация становится хуже, так как чистая прибыль организации увеличивается меньшими темпами чем капитал, следовательно, и срок окупаемости вложений увеличивается.

Рентабельность активов показывает, сколько денежных средств приходится на единицу активов, имеющихся у предприятия.

Рентабельность активов у ООО СК «Согласие» выросла с 4,48% в 2017 году до 7,61% в 2018 году. Это говорит о том, что эффективность деятельности предприятия в целом повысилась практически в два раза. Вызвано это было

тем, что чистая прибыль в 2018 году была значительно больше, чем в предыдущие годы, прирост составил 1 430 358 тыс.руб.

Чистая рентабельность составляет 12,94%, а это значит, что с каждого рубля средней валюты баланса организация получает 0,1294 копеек чистой прибыли.

Ликвидность – одно из определяющих условий финансовой устойчивости любой организации. Организация признается ликвидной при условии достаточности ее наличных средств и прочих ликвидных активов для погашения долгосрочных обязательств.

Таблица 2.15- Показатели ликвидности и платежеспособности

Показатель	Метод расчета	2017 г.	2018 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности 0,2	ДС/КСО	0,527	0,221
Коэффициент текущей ликвидности 1,5-2	(ЗЗ+ДБ+ДС)/КСО	1,358	1,009
Коэффициент общей ликвидности 0,5-1	(ДС+ДБ)/КСО	1,096	0,764
Коэффициент утраты платежеспособности	$(К.т.л1+(3/12)*(К.т.л1-К.т.л0))/2$	0,461	

Коэффициент текущей ликвидности отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов. Данный показатель приближен к нормативному значению. Можно заметить отрицательную динамику данного показателя динамика по сравнению с 2017 годом, которая составила 0,306 - это означает, что платежеспособность организации снижается, но организация все так же может погашать все краткосрочные обязательства вовремя, так как коэффициент хоть и показал снижение, но остается выше нормативного значения.

Коэффициент общей ликвидности баланса удовлетворяет нормативному значению, что является хорошим знаком. Данный показатель показал снижение и приближение данного показателя к нормативному значению, следовательно, в можно наблюдать улучшение платежеспособности организации ООО СК «Согласие».

Деловая активность фирмы – это способность организации по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое конкурентное положение на рынке.

Таблица 2.16 – расчет показателей деловой активности

Показатели деловой активности	Метод расчета	2017 г.	2018 г.
Коэффициент оборачиваемости активов, оборот	Выручка от реализации продукции/Среднюю величину активов	0,69	0,59
Продолжительность одного оборота всех активов, дни	Продолжительность периода(дни)/К. оборачиваемости активов	521,64	612,23
Коэффициент закрепления, рублей	1/К. оборачиваемости активов	1,45	1,70

ООО СК «Согласие» совершила в 2018 году 0,59 оборотов, а срок оборота активов данной организации за период составил 612,23 дней.

Таким образом, в 2018 году деньги, вложенные в активы вернуться через 613 дней, следовательно, лишь один раз в два года капитал организации приносит ей выручку. В предыдущем году положение данной организации было значительно лучше, так как продолжительность возврата денег в организацию составляла 522 дня, что на 91 день меньше (3 месяца).

3 Разработка и оценка мероприятий по повышению эффективности ипотечного страхования

3.1 Пути повышения эффективности финансово хозяйственной деятельности

Результаты анализа управленческого и финансово-экономического состояния организации показали, что у ООО «СК Согласие» существуют следующие основные проблемы:

– отсутствие дополнительных страховых продуктов, так как имеющиеся, не пользуются былой популярностью, а компании-конкуренты уже во всю используют новые продукты;

– снижение оборачиваемости активов в динамике, которое означает сокращение отдачи в виде роста выручки от продаж на каждый рубль авансированных в страховую деятельность активов;

– рост дебиторской задолженности, который является негативным изменением и вызван тем, что организация финансирует свою текущую деятельность за счет кредиторов в основном по договорам ипотечного страхования. Размер дополнительного финансирования составляет 1744868 тыс. руб. в 2016 году, 1861255 тыс. руб. в 2017 году и 21793206 тыс. руб. в 2018 г.;

– превышение заемного капитала над собственным более, чем в 4 раза, что ведет к увеличению зависимости от внешних кредиторов;

– недостаток абсолютно ликвидных средств, а также тот факт, что в случае потери платежеспособности в ближайшие шесть месяцев ее восстановить при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности, не удастся.

Таким образом, финансовое состояние ООО СК «Согласие» нестабильно. Нарушена платежеспособность, в структуре пассивов происходят неблагоприятные изменения. Происходит рост доли заемных средств и как следствие финансовая зависимость организации. На основании выявленных

проблем в ходе проведения анализа финансового состояния организации можно сделать вывод, что актуальной задачей функционирования страховой организации в настоящее время является поддержание на высоком уровне финансовой устойчивости компании путем ориентированности на клиента, повышения эффективности бизнес-процессов и оптимизации расходов [5, 6]. Реализация данных задач также способствует поднятию рейтинга компании по Красноярскому краю, поскольку сейчас ООО СК «Согласие» расположено на 10 месте.

Представим мероприятия по оптимизации финансовых показателей страховой организации ООО СК «Согласие» и повышению эффективности ипотечного страхования (рисунок 3.1).

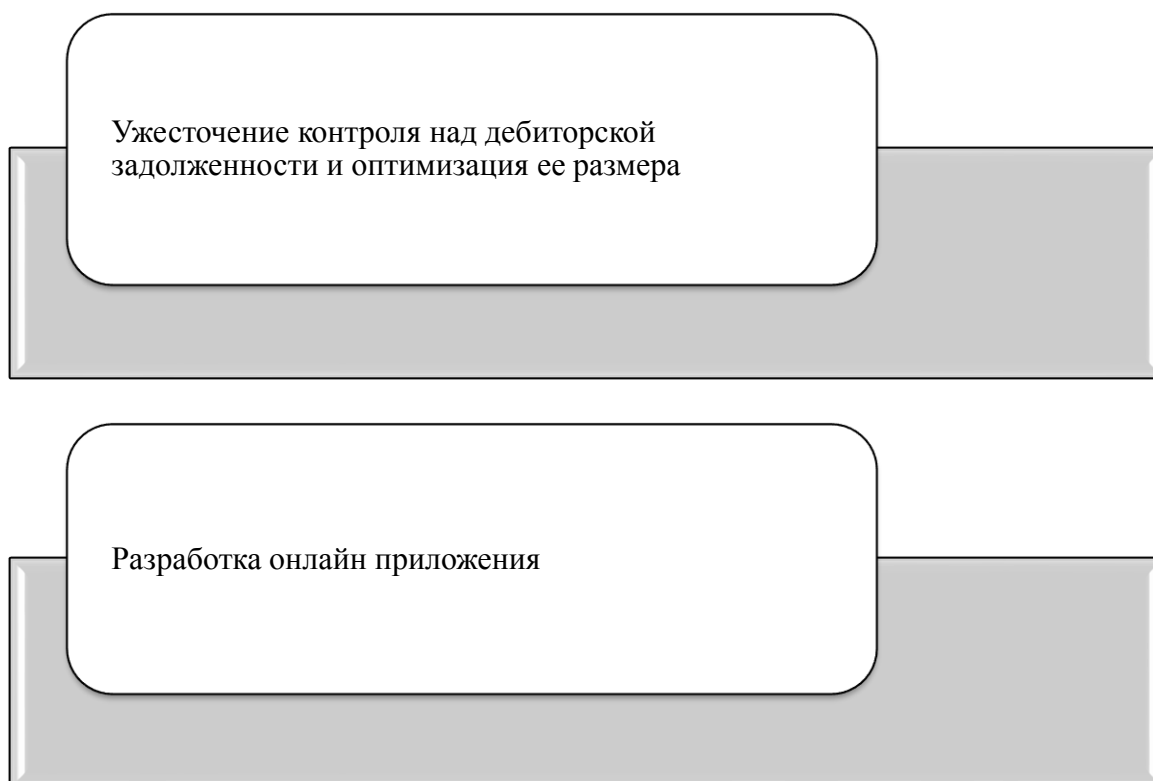


Рисунок 3.1 - Мероприятия, укрепляющие финансовую устойчивость ООО СК «Согласие» и повышающие эффективность ипотечного страхования

Рассмотрим подробно каждое мероприятие.

1. Ужесточение контроля над дебиторской задолженностью и оптимизация ее размера. С целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью, чтобы избежать убытков и, тем более, ликвидации, ООО «СК Согласие» должна разумно подходить к организации расчетов с покупателями (клиентами):

1) правильно устанавливать сроки и расчетные условия предоставления страховых услуг;

2) предлагать скидки при добросовестности поведения клиентов при оплате страховых услуг;

3) всегда учитывать вероятность (риск) непогашения дебиторской задолженности [2].

Как исключительный метод работы с должниками, просрочившими свои обязательства по оплате за страховые услуги, рассматривается судебная защита интересов. К тому же, необходимо стимулировать получателей страховых услуг использовать мобильные приложения для получения страховых услуг. Для этого обратившимся получателям услуг необходимо предлагать оказание данной услуги через личный кабинет. Мотивация данного способа получения страховых услуг - их более низкая стоимость, порядка 8% от стоимости услуги, получаемой у страхового агента. Данное предложение позволит не только уменьшить очереди по наиболее востребованным услугам, но и получать их вне зависимости от времени суток, поскольку приложение предполагает круглосуточный режим работы.

Также для страховых агентов предлагается организовать группы в социальных сетях, где будет единая система оформления личных страниц, регулярное обновление тарифов и услуг, возможность выбора страхового агента и т.д. Для клиентов, своевременно или досрочно оплачивающих страховые услуги, предлагается использовать систему скидок от 2% до 5% в зависимости от стоимости страхового продукта, периода страхования и количества приобретаемых страховых продуктов, что будет выгодно для семейных пакетов. Для клиентов, задерживающих оплату по страховым

услугам, предлагается внедрять систему реструктуризации долга, что позволит не только добиться оплаты за услуги, но и повысить качество планирования поступления денежных средств [7].

Комплекс предложенных мероприятий позволит снизить уровень дебиторской задолженности в ООО СК «Согласие» и повысить эффективность работы компании.

2. Далее стоит отметить, что в ООО СК Согласие ипотечный отдел в целях повышения эффективности ипотечного страхования регулярно проводит опросы, в ходе которых выявлено, что клиентам не хватает инструментов для быстрой и удобной обратной связи, нет ощущения, что твоя ситуация под контролем, что очень важно особенно при наступлении страхового случая. Таким образом, учитывая эти моменты, считаем, что компании необходим дополнительный инструмент для коммуникаций - мобильное приложение с базовым набором сервисов, которое не только даст возможность клиенту полностью управлять ситуацией в любом месте и времени, но и поспособствует снижению просроченной ДЗ по договорам залогового имущества, и повысит эффективность операций по ипотечному страхованию. Это будет полноценное мобильное приложение, в котором будет дана возможность выбрать определенный порядок расчетов:

1) Единовременный, говорит о том, что клиент вносит всю сумму по соглашению сразу после подписания бумаг;

2) Периодический, для этого клиент вносит деньги в течение всего периода действия соглашения, при этом оплата будет:

2.1) Разовый взнос - назначается период, когда его нужно внести;

2.2) Последующий - сумма может быть разбита на несколько частей, а погашение каждой доли говорит о продолжении действия страховки.

В данном приложении станет также возможным выплаты включать в тело займа, тогда Клиент на эту сумму просто платит дополнительные проценты, а долг разносится на весь срок кредитования. Следовательно, Это будет полноценное мобильное приложение, которое отправляет Напоминание клиенту за 5 дней до даты выставления счёта; в котором есть свой личный

кабинет, где клиент может видеть свой баланс, настроить автоплатежи, связаться с тех поддержкой. Помимо этого, по мобильному приложению клиент имеет возможность в нем менять страховой тариф в случае акционерных мероприятий на более выгодный, если не нарушал даты совершения платежей в течение 6 мес., если находится на периодических выплатах.

Продолжая говорить о функционале приложения, отметим, что в него интегрирован VoIP, позволяющая бесплатно разговаривать даже из-за рубежа при подключении к Wi-Fi с консультантом ипотечного отдела в случае наступления страхового случая. Резюмирую все вышесказанное, делаем вывод о необходимости и полезности такого продукта технологий.

Разработка мобильного приложения, которое обеспечит снижение просроченной дебиторской задолженности по договорам залогового имущества. Его суть состоит в том, чтобы уведомлять клиентов ООО СК "Согласие" за 5 дней до даты выставления счета.

Процесс создания мобильного приложения включает оценку, аналитику (спецификация функциональных требований, спецификация нефункциональных требований, основа графического интерфейса — wireframes, план проекта и детальный бюджет), дизайн, разработку, тестирование, багфиксинг, релиз и поддержку после релиза в каскадной модели, т.е. продукт разрабатывается сразу полностью.

На выходе:

- описание базовых функций мобильного приложения;
- платформа: iOS ;
- методология: Waterfall.

Реализация данного приложения позволит оптимизировать значения финансовых показателей компании и повысит эффективность операций по ипотечному страхованию.

Все вышеприведенные мероприятия направлены на:

- снижение дебиторской задолженности и повышение эффективности деятельности компании;

- увеличение страховых премий по договорам страхования;
- уменьшение выплат;
- снижение управленческих расходов;
- снижение уровня расходов по ведению страховых операций [5].

Реализация данных мероприятий позволит оптимизировать значения финансовых показателей компании, улучшить работу страховщика путем равномерного распределения обязанностей по подразделениям.

3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Рассмотрим эффективность ранее представленных мероприятий:

- предоставление скидок потребителям за сокращение сроков расчета;
- разработка онлайн приложения.

Первое мероприятие представляет собой реализацию маркетинговой стратегии посредством применения такого гибкого инструмента, как скидки, которые являются одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств, снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности и улучшить показатели ликвидности. Распределим дебиторов по срокам задержки платежа и занесем данные в таблицу 3.1.

Второе мероприятие представляет собой полноценное приложение, которое отправляет напоминание о дате наступления платежа, в котором есть свой личный кабинет, где клиент может видеть свой баланс, настроить автоплатежи, связаться с тех поддержкой. Клиент имеет возможность менять в нем свой тариф на более выгодный, если не нарушал даты совершения платежей в течении 6 месяцев. Так же клиент сможет производить оплату ипотечного кредита, а так же производить взносы за обязательное страхование по договору ипотеки.

Таблица 3.1 – Дебиторская задолженность по срокам задержки платежа, тыс. руб.

Наименование дебиторской задолженности	Задержка платежа, дн.					Итого
	<30	30-90	90-180	180-360	>360	
Просроченная, но не обесцененная дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования, перестрахования	23523	34628	35416	34901	13868	142336
- по договорам страхования имущества	19944	26187	22406	12420	13323	94280
- по договорам имущества, принятых в перестрахование	278	314	1804	138	169	2703
- по договорам имущества, переданных в перестрахование	1152	3957	4180	2089	-	11378
- по расчетам с агентами и брокерами по договорам имущественного страхования	2149	4170	7026	20254	376	33975
Обесцененная дебиторская задолженность по операциям страхования, сострахования, перестрахования	187975	66203	158524	375912	2304111	3092725
- по страхования имущества	-	-	19470	12264	116225	147959
- участников в операциях сострахования имущества	-	-	-	-	60	60
- по договорам имущества, принятых в перестрахование	-	27	9398	482	132	10039
- по расчетам с агентами и брокерами по договорам имущественного страхования	187975	66176	126707	330479	1209815	1921152
Итого просроченная задолженность по договорам имущественного страхования	211498	100831	193940	410813	2317979	3235061
- доля просроченной задолженности по операциям страхования, сострахования, перестрахования, %	4,50	2,14	4,12	8,73	49,27	68,77

Исходя из данных таблицы 3.1, доля просроченной задолженности ООО «Согласие» составляет 68,77% или 3235061 тыс. руб., при этом: 4,50% - просрочка составляет от 1 до 30 дней; 2,14% - просрочка от 31 до 90 дней; 4,12% - просрочка от 91 до 180 дней; 8,73% - просрочка от 181 до 360 дней и 49,27% - просрочка свыше года лет. Такие явления приводят к десинхронизации денежных и товарных потоков, кассовым разрывам в платежной системе компании. При этом отмечаем, что просроченная

дебиторская задолженность полностью относится к договорам имущественного страхования, что свидетельствует о недостаточности применения инструментов кредиторами по снижению потерь (ипотечное страхование, качественная оценка предмета ипотеки).

Для оптимизации дебиторской задолженности ранее было предложено ввести скидку на авансовые платежи от 2 до 5% для тех, чья задолженность находится в диапазоне до 6 мес. и составляет 506269 тыс. руб. (211498 + 100831 + 193940). Именно для этих клиентов предоставление скидок за оплату счетов до наступления критического срока будет являться стимулирующим фактором для ускорения расчетов, а для компании небольшие потери, сопоставимые с активностью дебиторов. Далее отметим, что исходя из договорной практики оказания услуг, средний период оплаты счетов дебиторами составляет 30 дней, а период предоставления скидки за досрочную оплату услуг - 6 дней. Исходные данные, не указанные ранее:

- ожидаемый уровень инфляции составит в среднем 1,5% в месяц;
- годовая средняя рентабельность продаж по выбранным для расчета страховым продуктам – 21,38% в год.

Сокращение периода оплаты счетов на 24 дня (30 - 6) будет способствовать снижению инфляционных потерь от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Задолженность свыше 6 месяцев взимается через суд.

На основании данных, полученных в таблице 3.1, приведем результат от введения системы скидок в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Расчет чистого дохода от проведения политики скидок за досрочную оплату счетов дебиторами методом последовательной итерации

Показатели	Размер скидки, %			
	2,0	3,0	4,0	5,0
1. Выручка от реализации страховых продуктов с предоставлением скидки, тыс. руб.	506269	506269	506269	506269
2. Сумма скидки, р. (стр. 1 * размер скидки : 100), тыс. руб.	10125,38	15188,07	20250,76	25313,45
3. Средний размер дебиторской задолженности без предоставления скидки, (стр. 1 : 365 * 30), тыс. руб.	41611,15	41611,15	41611,15	41611,15
4. Средний размер дебиторской задолженности с учетом предоставления скидки [(стр. 1 - стр. 2) : 365 * 6], тыс. руб.	8155,79	8072,56	7989,34	7906,12
5. Сумма высвобождения средств в оборот в результате сокращения среднего размера дебиторской задолженности (сумма замещения основного долга по кредиту собственными средствами) (стр. 3 - стр. 4), тыс. руб.	33455,37	33538,59	33621,81	33705,03
6. Прибыль от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, (стр. 5*18.93 : 100), р.	7152,76	7170,55	7188,34	7206,14
7. Коэффициент дисконтирования (годовой индекс инфляции), $(1 / (1 + 0,015)^{12})$	0,84	0,84	0,84	0,84
8. Сумма снижения инфляционных потерь от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (стр. 5 * (1 - стр. 7)), тыс. руб.	5352,86	5366,17	5379,49	5392,81
9. Чистый доход от проведения политики скидок за ускорение оплаты счетов покупателями (стр. 6 + стр. 8 - стр. 2), тыс. руб.	2380,24	-2651,35	-7682,93	-12714,51

Из расчетов, проведенных в таблице 3.2, следует, что предоставление скидки за ускорение оплаты счетов дебиторами для продавца будет выгодным на условиях 2/6 нетто 30. Чем больше скидка, тем более выгодно клиенту, чем меньше скидка - продавцу. Минимальное компромиссное значение скидки - 2%.

Таким образом, предоставление скидки за ускорение оплаты улучшает показатели финансового состояния организации, в частности:

- ликвидности, за счет ускорения поступления денежных средств на счет организации в результате высвобождения средств из дебиторской задолженности;

- оборачиваемости, за счет вложения высвободившихся из дебиторской задолженности денежных средств в новый оборот;

- рентабельности, за счет совершения страховых продуктов нескольких оборотов, что ускоряет процесс получения организацией дохода от реализации продуктов страхования имущества и прибыли.

Ожидание от данной акции будет следующим:

- сократится численность должников;
- возрастает стимулирование к своевременной оплате, благодаря возможности погашения задолженности со скидкой и экономии собственных денежных средств.

Второе мероприятие введение мобильного приложения несет следующие затраты (табл. 3.3).

Таблица 3.3. - Затраты по разработке и внедрению мобильного приложения

Наименование статьи затрат	Сумма, тыс. руб.
Разработка IT системы для мобильного приложения	280
Доработка дизайна и функционала мобильного приложения	20
Оплата мобильной связи по договору с БиЛайн посредством sms-сообщений (пакет smsбезлимит)	24
Найм 1-го IT-администратора (заработная плата и страховые взносы) в год	468,72
Итого, тыс. руб.	792,72

На основании проведенного телефонного опроса среди 100 клиентов компании, было выяснено, что 60% опрошенных стали бы пользоваться данной системой в качестве напоминания о погашении очередного платежа, поскольку в виду большой занятости бывало, что пропускали и им бы приложение было бы в помощь. 28% возможно бы стали, если их устроит интерфейс приложения и он не мешал бы функционированию непосредственно телефона, 10% затруднились ответить, а 2% крайне негативно отнеслись к этому предложению.

Опираясь на эти данные, можно допустить, что большинство из выразивших желание (80% из 88% склоняющихся) пользоваться данным мобильным приложением все-таки оплатят свои счета. Следовательно, будем считать, что рост денежных средств в результате сокращения просроченной дебиторской задолженности составит 405015,2 тыс. руб. (506269*80%).

Учитывая затраты, прирост прибыли составит: $405015,2 - 792,72 = 404285,48$ тыс. руб.

Рассмотрим, как это повлияет на показатели эффективности использования оборотных средств (таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Анализ эффективности использования оборотных средств компании в прогнозном году

Наименование показателя	2018 г.	2019 прогнозный год	Абсолютное отклонение, +/-
Выручка, тыс. руб.	24 327 942	32 356 162,86	+0,33
Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс. руб.	4 480 428	4 426 388,72	-54 039,28
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	5,43	6,50	+1,07
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	67,22	61,36	-5,86

Таким, образом данной мероприятие благоприятно повлияет на показатели эффективности предоставления дебиторской задолженности. В результате реализованных мер по управлению дебиторской задолженности сократился период обращения дебиторской задолженности на 5,86 дн. задолженности, что подтверждается увеличением отдачи в виде роста выручки (на 1,33 об.) на каждый рубль авансированных в деятельность оборотных средств. Таким образом, применение данных мер на практике позволит в значительной степени решить проблему неплатежей страховой организации, улучшить ее финансовое положение, а также оздоровить финансовое состояние.

В результате инвестирования в предложенные мероприятия суммы 71668,72 тысяч рублей, прирост выручки компании будет составлять 9 028 220 тысяч рублей.

В результате реализованных мер по управлению дебиторской задолженности сократится период обращения дебиторской задолженности на 13,26 дн. и повысило эффективность использования дебиторской задолженности, что подтверждается увеличением отдачи в виде роста выручки (на 1,33 об.) на каждый рубль авансированных в деятельность оборотных средств. Таким образом, применение данных мер на практике позволит в значительной степени решить проблему неплатежей страховой организации, улучшить ее финансовое положение, а также оздоровить финансовое состояние.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ипотечное страхование – это комплексное страхование, которое осуществляется с целью защиты имущественных интересов ипотекодержателя и ипотекодателя, связанных с владением, пользованием или распоряжением имущества, являющимся предметом ипотеки.

Современный этап развития ипотечного страхования под влиянием политических, экономических и социальных факторов характеризуется рядом таких проблем, как: уменьшение объема валовых страховых премий, снижение уровня чистых выплат, уменьшение количества договоров страхования, наличие фактов финансовых махинаций госслужащих, низкий показатель проникновения на рынок, наименьший показатель плотности страхования среди стран Европы. При этом стоит отметить, что в условиях неустойчивой экономической ситуации и проблем, которые связаны с отсутствием достаточной правовой базы ипотечного кредитования, уровень рисков выше, чем в западных странах с развитой экономикой и обуславливают необходимость принятия мер, которые уменьшают эти риски. Максимальное снижение ипотечных рисков – обязательное условие работы любого кредитного учреждения для обеспечения эффективной деятельности банка, получения необходимой доходности по операциям, которые он осуществляет.

Целью данной работы является разработка мероприятий по повышению эффективности ипотечного страхования на примере ООО СК «Согласие».

Результаты анализа финансово-экономического состояния организации показали, что финансовое состояние ООО СК «Согласие» нестабильно.

Нарушена платежеспособность, в структуре пассивов происходят неблагоприятные изменения. Происходит рост доли заемных средств и как следствие финансовая зависимость организации. В структуре активов компании наблюдается рост дебиторской задолженности, при этом просроченная дебиторская задолженность принадлежит договорам имущественного страхования. В организации имущественного страхования были обнаружены отрицательные стороны, такие как:

- длительное время на принятие решения о страховой выплате по страховому случаю по договорам ипотечного страхования;

- отсутствие дополнительных страховых продуктов, так как имеющиеся, не пользуются былой популярностью, а компании-конкуренты уже во всю используют новые продукты.

На основании выявленных проблем можно сделать вывод, что актуальной задачей функционирования страховой организации в настоящее время является поддержание на высоком уровне финансовой устойчивости компании путем ориентированности на клиента, повышения эффективности бизнес-процессов и оптимизации расходов [5, 6].

Реализация данных задач также поспособствует поднятию рейтинга компании по Красноярскому краю, поскольку сейчас ООО СК «Согласие» расположено на 10 месте.

Мероприятия по оптимизации финансовых показателей и повышения эффективности ипотечного страхования ООО СК «Согласие» заключаются в следующем:

- предоставление скидок потребителям за сокращение сроков расчета по договорам имущественного страхования;
- разработка мобильного приложения для клиентов имущественного страхования.

В результате реализованных мер по управлению дебиторской задолженности сократится период обращения дебиторской задолженности на 13, 26 дн. и повысится эффективность использования дебиторской задолженности, что подтверждается увеличением отдачи в виде роста выручки (на 1,33 об.) на каждый рубль авансированных в деятельность оборотных средств.

Таким образом, применение данных мер на практике позволит в значительной степени решить проблему неплатежей страховой организации, улучшить ее финансовое положение, а также оздоровить финансовое состояние.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080105 «Финансы и кредит» / А.П. Архипов. — Электрон.текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 240 с. — 978-5-238-01145-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52438.html>.
2. Красникова Ю.М., Захарян А.В. Управление дебиторской задолженностью в организациях//Новая наука: Проблемы и перспективы. -2016. -№ 3-1 (67). - С. 108-110.
3. Куприянова Л.М., Болдырев А.Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью//Мир новой экономики. -2015. -№ 2. -С. 47-55.
4. Слуцкий А.А. Оценка больших объемов дебиторской задолженности физических лиц // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2015.-№ 10 (169). - С. 43-51.
5. Соколова С.К., Шмудевич Т.В. Об оценке финансового состояния страховых организаций // В сборнике: Проблемы и перспективы развития России: Молодежный взгляд в будущее Сборник научных статей Всероссийской научной конференции. В 4-х томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 282-285.
6. Турчаева И.Н. Страхование [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.Н. Турчаева. — Электрон.текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 360 с. — 978-5-4486-0215-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72817.html>
7. Щелканов А.А., Щелканова А.А. Анализ подходов управления дебиторской задолженностью на предприятии // Ученые записки Международного банковского института. - 2015. - № 13. - С. 80-92.
8. Национальное рейтинговое агентство. Обзор страхового рынка по итогам 2017 года.

9. Ахвледиани Ю. Т. Страхование: учебник / Ю. Т. Ахвледиани [и др.]; под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвледиани. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 511 с.

10. Базанов А. Н. Страхование: учебник / А. Н. Базанов [и др.]; под ред. Г. В. Черновой. – М.: Проспект, 2017. – 432 с.

11. Биарампас Т. Ипотечный авангард / Т. Биарампас // Ипотека и кредит. - №1 (38), январь-февраль, 2017.

12. Везубова, Т. А. Страхование: Особенности развития / Т. А. Везубова // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 12. – С. 18–22.

13. Зайцева М. А. Страхование: учеб.пособие / М. А. Зайцева [и др.]; под ред. М. А. Зайцевой, Л. Н. Литвиновой. – Минск: Белорус.гос. экон. ун-т, 2018. – 286 с.

14. Рейтмана Л. И. Страхование: учебник / под ред. Л. И. Рейтмана. – М.: Банк. и биржевой науч.-консультацион. центр, 2017. – 528 с.

15. Осенко, С. А. Страхование: новые акценты в развитии / С. А. Осенко // Финансы. Учет. Аудит. – 2018. – № 5. – С. 24–25.

16. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Пассив в бухгалтерском балансе. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Пассив_\(бухгалтерия\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Пассив_(бухгалтерия))

17. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Пассив в бухгалтерском балансе. – Режим доступа: <https://www.soglasie.ru/upload/iblock/b88/b883e0a13d20a2c7014263d636a20e47.pdf>

18. ООО СК «Согласие» [Электронный ресурс]: Бухгалтерский баланс на 31.12.2016 год. – Режим доступа: <https://mylektsii.ru/3-56092.html>

19. ООО СК «Согласие» [Электронный ресурс]: Отчет о финансовых результатах за 2017 год. – Режим доступа: <https://www.soglasie.ru/upload/iblock/507/5070df26867b8123c093d7cbcf74566a.pdf>

20. Финансовый анализ. Все о финансовом анализе [Электронный ресурс]: Коэффициент автономии. – Режим доступа: <http://1-fin.ru/?id=311&t=8.2>

21. Петрова Е. Ю. Показатели, оценивающие финансовую устойчивость предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 63-66.

22. Финансовый анализ. Все о финансовом анализе [Электронный ресурс]: Коэффициент автономии. – Режим доступа: <http://1-fin.ru/?id=311&t=12>

23. Баланс Организации ООО СК «Согласие» [Электронный режим]: Примечания к бухгалтерскому балансу. – Режим доступа: <https://www.soglasie.ru/upload/iblock/14e/14e518cd3e5c0ca3a1bf2be76cse1e7f.pdf> стр. 88-90

24. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080105 «Финансы и кредит» / А.П. Архипов. — Электрон.текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 240 с. — 978-5-238-01145-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52438.html>.

25. Красникова Ю.М., Захарян А.В. Управление дебиторской задолженностью в организациях//Новая наука: Проблемы и перспективы. -2016. - № 3-1 (67). - С. 108-110.

26. Куприянова Л.М., Болдырев А.Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью//Мир новой экономики. -2015. -№ 2. -С. 47-55.

27. Слуцкий А.А. Оценка больших объемов дебиторской задолженности физических лиц // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2015.-№ 10 (169). - С. 43-51.

28. Соколова С.К., Шмулевич Т.В. Об оценке финансового состояния страховых организаций // В сборнике: Проблемы и перспективы развития России: Молодежный взгляд в будущее Сборник научных статей Всероссийской научной конференции. В 4-х томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 282-285.

29. Турчаева И.Н. Страхование [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.Н. Турчаева. — Электрон.текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 360 с. — 978-5-4486-0215-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72817.html>

30. Щелканов А.А., Щелканова А.А. Анализ подходов управления дебиторской задолженностью на предприятии // Ученые записки Международного банковского института. - 2015. - № 13. - С. 80-92.

31. Национальное рейтинговое агентство. Обзор страхового рынка по итогам 2017 года — Режим доступа: http://www.ranational.ru/sites/default/files/analitic_article/Insurance%20market%202017.pdf

32. Анализ страховых компаний г. Красноярска [Электронный ресурс]: Рейтинг страховых компаний в городе Красноярске за 2018 год — Режим доступа: <https://www.sravni.ru/strakhovye-kompanii/rating/krasnojarsk/>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО СК «Согласие»

Отчетность некредитной финансовой организации

Код территории по ОКATO	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		-	-

Продолжение 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, имеющих 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.

Тимонова
(подпись)



Иванова Майя Александровна
(инициалы, фамилия)

Окончание приложения А

(раздел II «обязательства» из представленного в приложении А бухгалтерского баланса расписан в Таблице 11 на два раздела: IV – Долгосрочные обязательства, V – Краткосрочные обязательства)

Таблица 11 – Раздел баланса «Обязательства» [8] (тыс. руб.)

Номер статьи	Наименование показателя	На 31.12 2018 г.	На 31.12.2017 г.
IV– Долгосрочные обязательства			
1	Заемные средства	881 266	907 872
2	Отложенные налоговые обязательства	3 862	9775
3	Оценочные обязательства	16 955	28 161
4	Прочие обязательства	27 268 809	25 989 617
Итого по IV – Долгосрочные обязательства		28 170 892	26 935 415
V – Краткосрочные обязательства			
1	Заемные средства	392 041	403 113
2	Кредиторская задолженность	6 566 548	6 176 487
3	Доходы будущих периодов	0	0
4	Оценочные обязательства	47 039	78 131
5	Прочие обязательства	1 555 774	916 461
Итого по V – Краткосрочные обязательства (без кредиторской задолженности)		1 994 854	1 397 705
Итого обязательств (IV + V раздел)		36 732 294	34 509 616
Итого пассив баланса (III+ IV + V раздел)		44 068 859	38 677 422

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО СК «Согласие»

Отчетность некредитной финансовой организации				
Код территории по ОКАТО	Код некредитной финансовой организации			
	по ОКПО	Регистрационный номер (порядковый номер)		
45286570000	29183910	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. Гиляровского, д.42			Код формы по ОКУД: 0420126	
			Годовая (квартальная) (тыс. руб.)	
Номер строки	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		-	-

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, имеющих в наличии для продажи, в том числе:	51	8 771	80 475
45	изменение справедливой стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для продажи		(10 416)	19 393
46	налог на прибыль, связанный с изменением справедливой стоимости финансовых активов, имеющих 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" Марта 2019 г.


Тихонова
(подпись)



Тихонова 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

«09» 07 2019г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 – Менеджмент
38.03.02.02.12 – Финансовый менеджмент (в организации)

Повышение эффективности ипотечного страхования
на примере ООО «СК Согласие»

Руководитель  канд. экон. наук, доцент О.С. Суртаева

Выпускник  А.А. Куликовская

Красноярск 2019