

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЩИКА**

Иваницкий В.П., Слепухина Ю.Э.

В статье рассматривается одна из наиболее актуальных проблем современного страхового рынка, а именно, обеспечение финансовой устойчивости страховой организации. Проведен анализ понятийного аппарата, уточнена сущность, предложено авторское определение финансовой устойчивости, платежеспособности, а также взаимосвязи и взаимозависимости этих экономических категорий. Исследованы факторы, определяющие финансовую устойчивость страховщика; выявлены проблемные моменты повышения уровня его платежеспособности и финансового потенциала в целом.

Под устойчивостью хозяйства (народного в целом; его значительной части или отдельной организации) понимается способность указанного хозяйства сохранять нормальное состояние при малых и преимущественно случайных изменениях в его деятельности. Финансовая устойчивость предприятия является своеобразным зеркалом стабильно образующегося на нем превышения доходов над расходами, поскольку отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, ибо недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятий и отсутствию у них средств для развития производства, а избыточная будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия.

Вопросы обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций имеют важное значение для успешного развития и стабильности страхового предпринимательства. Однако если руководство большинства производственных предприятий знает, когда и сколько нужно платить своим деловым партнерам, в каком размере и в какие сроки следует погасить кредит и уплатить по нему проценты, то страховщику сроки и размеры своих обязательств по необходимости известны в вероятных терминах (действует система трансферта риска). В силу этого в страховой деятельности важна не просто способность организации платить по обязательствам, а способность выполнять их при любом неблагоприятном изменении ситуации, при самом худшем для страховщика стечении обстоятельств [1, с. 55].

Платежеспособность обычно понимается как, "...во-первых, ... способность хозяйственной единицы выполнять свои финансовые обязательства перед прочими субъектами рынка, и, во-вторых, используется как синоним ликвидности" [2, с. 4]. На наш взгляд, необходимо более контрастно разделить понятия ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Ликвидность может быть определена как способность предприятия рассчитаться по неотложным обязательствам, а платежеспособность – это его способность оплатить как уже предъявленные претензии, так и те обязательст-

ва, срок исполнения которых еще не наступил. Действующий в Российской Федерации Закон о банкротстве определяет платежеспособность как способность платить по обязательствам и признает предприятие неплатежеспособным в случае, если оно не оплачивает свои обязательства в течение трех месяцев. Но на самом деле, платежеспособность должна быть обеспечена в любой момент времени. Страховщики, попавшие в тяжелое финансовое положение, иногда обращаются в ведомство страхового надзора с просьбой о выдаче им лицензии на дополнительные виды страхования, чтобы тем самым привлечь недостающие финансовые ресурсы, необходимые для покрытия текущих, а не будущих обязательств.

Гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика в соответствии с Законом "Об организации страхового дела" являются экономически обоснованные страховые тарифы; страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по договорам страхования, сострахования, перестрахования, взаимного страхования; собственные средства; система перестрахования.



Схема факторов, определяющих устойчивость страховой организации

Страховые резервы и собственные средства страховщика должны быть обеспечены активами, соответствующими требованиям диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности.

Когда изучаются показатели и ликвидности, и платежеспособности, подразумевается, что предприятие находится в некоторой устойчивой среде; что при этом все остальные параметры также известны и, что особенно важно, стабильны. Однако страховщик берет обязательства на будущее, руководствуясь прошлым опытом. Поэтому самое точное, обоснованное и авторитетное предсказание не может быть верным на 100%. Более того, страховщик берет на себя обязательства, выполнение которых должно произойти либо через достаточно большой промежуток времени (при страховании на дожитие или пенсионном страховании), либо срок и размер которых неизвестны и которые определяются с помощью теории вероятности (страхование от несчастных случаев, автотранспортных средств и т.п.) Иными словами, если любое другое предприятие знает, когда и сколько ему нужно платить своим деловым партнерам, или в каком размере и в какие сроки оно должно погасить кредит и уплатить по нему проценты, то страховщику сроки и размеры своих обязательств перед страхователями известны с весьма большой степенью вероятности.

Существующие различия в определении понятий финансовой устойчивости и платежеспособности порождены, по нашему мнению, смешением двух точек "приложения" понятия финансовой устойчивости – как характеристики финансового состояния предприятия (а это один из показателей платежеспособности) и как всестороннего экономического показателя деятельности хозяйствующего субъекта на рынке.

Платежеспособность есть частное проявление финансовой устойчивости страховщика, поскольку отражает его способность платить по обязательствам в "нормальных" условиях.

Что касается понятия финансовой устойчивости страховщика, то его, на наш взгляд, можно сформулировать следующим образом. Финансовая устойчивость – это *такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, способствующее развитию страховой организации, при котором обеспечивается безусловное выполнение обязательств перед страхователями на основе положительной динамики прибыли при сохранении платежеспособности с учетом трансферта риска и изменения экономической конъюнктуры.*

В Законе "Об организации страхового дела в Российской Федерации" сформулированы основы финансовой устойчивости страховщиков и, одновременно, обязательность контроля за финансовым состоянием страховщиков, что в нынешних условиях является вполне разумным и оправданным по многим причинам, а именно:

- особая роль страховых организаций как стабилизатора рынка и социальный характер страховой услуги для населения, что придает задаче обеспечения финансовой устойчивости страховой организации макроэкономический аспект;
- действие различных причин юридического характера.

В частности, для наиболее часто встречающихся на рынке форм организации хозяйственных единиц – обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ закрытого типа – характерна именно ограниченная ответственность их участников по своим обязательствам. Это ведет к тому, что при неустойчивости страховой организации кредитор получит свои средства только в том случае, если у данного предприятия есть определенный резерв в виде оплаченной части акционерного капитала. В связи с этим гарантия наличия такого резерва у акционерного общества (организации)

приобретает принципиальное значение и в странах с развитым рынком регулируется законодательно. Эти требования распространяются и на страховые организации.

Наконец, особого внимания с точки зрения обеспечения определенного уровня финансовой устойчивости страховой организации требует сам характер страховой услуги, в основе которой лежит категория страхового риска. Страховой риск определяет вероятностный характер обязательств страховщика, что требует дополнительных специфических финансовых гарантий их выполнения.

В условиях рынка страховая организация активно включена в инвестиционный процесс, участвует в разнообразных финансово-кредитных отношениях. Следовательно, она должна быть устойчива по отношению не только к собственно страховому, но и к другим видам рисков – инвестиционному, финансовому и др.

Обязательства, связанные со страховым риском, теоретически должны выполняться за счет средств страхового фонда (сформированных страховых резервов), поскольку расчет страховых тарифов базируется на принципе равенства обязательств (возвратности средств, предназначенных на выплаты). Однако, учитывая при расчете тарифа страховые факторы, страховщик не может с такой же точностью предусмотреть влияние факторов рыночных. Вследствие этого в реальной страховой деятельности возможны ситуации, когда даже при безукоризненном с технических позиций расчете тарифа страховщику понадобятся дополнительные средства для выполнения своих обязательств. Например, за счет страховых премий (взносов) не могут быть покрыты:

- неожиданное для страховщика значительное повышение убыточности страховой суммы (хотя следует отметить, что некоторые страховые компании Германии формируют специальный резерв на случай усиления убыточности). Для этих целей наши страховщики раньше формировали резерв колебаний убыточности, а теперь стабилизационный резерв;
- изменение рыночной ситуации, которое ведет к снижению стоимости инвестиций и доходов по ним. Известно, что в странах с развитым рынком страховые организации имеют зачастую отрицательный результат по страховым операциям, который покрывается за счет других видов деятельности. В таких условиях резкое снижение инвестиционного дохода может поставить страховые организации в затруднительное положение;
- передавая часть рисков в перестрахование, первичный страховщик попадает в определенную зависимость от перестраховщика. Поскольку любой убыток сначала покрывает первичный страховщик, и лишь затем он частично компенсируется перестраховщиками, неплатежи перестраховщика ставят под угрозу платежеспособность страховой организации и его финансовую устойчивость.

Во всех этих случаях страховщик может гарантировать безусловное выполнение своих обязательств только собственным капиталом. То есть, собственный капитал выступает как дополнительная финансовая гарантия финансовой устойчивости страховщика. Такой гарантией является резерв платежеспособности, который по экономическому содержанию представляет собой свободные от обязательств средства страховой организации. Это позволило страховщикам стран ЕС определить резерв платежеспособности через нормативный уровень платежеспособности (сольвабилитета) [3]. Иначе говоря, если потребность в страховых резервах порождена страховым риском, то потребность в сольвабилитете – риском деятельности страховщика в условиях рынка.

Определение содержания финансовой устойчивости страховой организации предполагает и требует особого рода финансовых отношений, которые выражаются в

особенностях формирования доходов, их постоянного притока и превышения над расходами, а также их структуре и финансовом результате.

Страховая организация, как любая другая предпринимательская структура, привлекает из своей деятельности определенный доход. Механизм получения, состав и структура дохода страховых предприятий отражают отраслевую специфику и стратегию каждого отдельного страхового предприятия. В зависимости от источника поступления доходы страховых организаций условно делятся на следующие группы: доходы от страховых операций; доходы от инвестиционной деятельности; прочие доходы, к которым следует отнести доходы, полученные от деятельности, напрямую не связанные со страховыми операциями, но закрепленную Уставом страховой организации.

Доходы от страховых операций – это основной источник пополнения доходной базы страховщика, а также основное условие организации страхового бизнеса.

Центральным элементом доходов от страховых операций являются взносы страхователей или страховые премии (взносы) по договорам прямого страхования, сострахования, перестрахования.

Объем поступлений платежей в страховую организацию зависит от состава и структуры страхового портфеля, ценовой (тарифной) политики, маркетинговой стратегии и некоторых других факторов. Действие этих факторов взаимосвязано и взаимобусловлено. Объем сбора страховых премий страховщиком определяется объективными факторами: конъюнктурой рынка, темпами инфляции, законодательной и нормативной базой, системой налогообложения, степенью монополизации страхового рынка, динамикой ссудного процента, уровнем развития государственной социальной защиты и т.д. Действие этих факторов увеличивает или уменьшает поток страховых платежей. Страховая организация может осуществлять страховые операции посредством механизма сострахования, принимая определенную долю общего риска (ответственности) и получая адекватную часть совокупной страховой премии. Вовлеченность страховой организации в систему перестрахования обеспечивает ее перестраховочной премией – еще одним источником дохода от страховой деятельности. Наличие и величина этих поступлений зависит от степени развития перестрахования в регионе, спроса на перестраховочную защиту, наличия профессиональных перестраховщиков, что в свою очередь определяется емкостью первичного страхового рынка, размерами страхуемых рисков. Страховая организация, участвуя в перестраховочной системе как перестрахователь, на условиях договора при наступлении страхового случая получает возмещение доли убытков по рискам, переданным в перестрахование.

Доходы от инвестиционной деятельности не связаны напрямую со страхованием, а основаны на использовании взносов страхователей в качестве источника капиталовложений. Находясь в распоряжении страховщика в течение определенного срока, страховые премии (взносы), в соответствии с установленными нормативными актами, инвестируются в доходные активы и приносят инвестиционный доход страховой организации. Доход от инвестиций складывается из процентов от банковских вкладов, дивидендов по акциям, доходов по ценным бумагам, от недвижимости и т.д.

Помимо поступлений от проведения страховых операций и доходов от капиталовложений страховщик может получать другие доходы: суммы процентов, начисленных на депо премий; суммы, полученные в порядке регресса; прибыль от реализации основных фондов, материальных ценностей и других активов; доходы от сдачи в аренду; суммы возврата страховых резервов; оплата консультационных работ, обучения.

Страховая организация, как хозяйствующий субъект, имеет право на: реализацию основных фондов, не используемых в хозяйственной деятельности; сдачу имущества в аренду; получение доходов от оказания консультационных работ, обучения (услуги по риск-менеджменту, обучение специалистов и т.п.). Эти доходы не связаны с предоставлением страховой защиты, но имеют непосредственное отношение к страховой деятельности, как влияющие на ее эффективность.

Расходы страховщика формируются в процессе распределения его страхового фонда с целью обеспечения страховой защиты. Состав и структуру расходов страховщика определяют два взаимосвязанных экономических процесса: формирование и распределение страхового фонда страховщика, и финансирование внутренней экономической деятельности. А именно, это расходы на выплату страховых возмещений и страховых сумм, то есть погашение обязательств, отчисления на формирование резервных фондов и предупредительные мероприятия, расходы на ведение дел страховой организации.

Основными по удельному весу и значимости являются расходы на выплаты страховых сумм и возмещений субъекту (физическому или юридическому лицу), понесшему ущерб или дожившему до определенного срока. На уровень выплат влияют различные факторы и процессы, происходящие в экономике в целом и жизни отдельных граждан, т.е. возникновение ущербов. Через понятие ущерба идет реализация понятия риска, приобретая конкретные измеримые и реальные очертания. Так как риск – величина непостоянная, то страховое общество должно постоянно следить за развитием риска, иначе это повлечет снижение финансовой устойчивости через значительные страховые выплаты. Необходимо анализировать рискованные обстоятельства, характеризующие группы риска, а для этого используют различные методы оценок. Полученные результаты обычно оказывают влияние на систему скидок и надбавок к исчисленным страховым премиям для учета базовой совокупности рискованных обстоятельств. Рисковые обстоятельства приводят к реализации риска, т.е. влекут наступление страховых случаев. В связи с тем, что возмещение убытков, связанных с наступлением страховых случаев, является главной целью страховщиков, им необходимо постоянно анализировать финансовую устойчивость конкретных страховых операций для нормального функционирования в рыночной среде. Расходы, связанные с образованием резервных фондов, являются как бы своеобразным вариантом расходов будущих периодов в страховом деле. Потребность в них обусловлена временной раскладкой ущерба. Случайный характер страховых событий подразумевает накопление средств в благоприятный период для осуществления выплат в неблагоприятный. Целью формирования резервных страховых фондов является обеспечение финансовой устойчивости страховых операций, а источником формирования – недоиспользованная часть нетто-ставок по всем поступившим платежам, поскольку на выплаты страховых сумм и страхового возмещения предназначена именно нетто-ставка. Остаток нетто-ставок платежей, не израсходованный по прямому назначению в текущем благоприятном году, будет накапливаться из года в год до тех пор, пока не наступит неблагоприятный год, в котором текущих поступлений платежей страховщику не хватит для выполнения обязательств перед страхователем. В целом необходимый размер запасных фондов определяется требованиями обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и уровнем развития перестрахования. Чем сильнее развито перестрахование, тем с меньшими запасными фондами можно обеспечить финансовую устойчивость страховых операций. Запасные фонды могут формироваться по всем видам страхования в целом, по каждому виду страхования в отдельности, а также возможно создание общих запасных фондов для

нескольких видов страхования, если страховщик считает это целесообразным. Единый запасный фонд позволяет страховщику активно маневрировать средствами, используя раскладку ущерба между видами страхования. Наличие запасных фондов по каждому виду страхования, напротив, предупреждает перераспределение средств между различными группами страхователей. Как правило, на практике используется третий вариант, когда по нескольким видам страхования формируются общие запасные фонды. Кроме запасных создаются и резервные фонды (резервы взносов), образуемые по сберегательным видам страхования, которые предусматривают накопление части взносов страхователей для их последующей выплаты (например, резерв взносов по страхованию жизни, по страхованию дополнительной пенсии и др.).

За счет страховых платежей страховщик может финансировать мероприятия по предупреждению стихийных бедствий и несчастных случаев. В связи с тем, что предупредить неблагоприятные события всегда экономически выгоднее, чем возмещать нанесенный ими ущерб, солидные страховые организации, как правило, принимают участие в финансировании предупредительных мероприятий. Источником финансирования является нагрузка к нетто-ставке.

Важным элементом расходов страховщика являются расходы на ведение дела. Согласно принятой в нашей стране классификации они включают: расходы на оплату труда, хозяйственные и канцелярские расходы, расходы на командировки, операционные расходы и некоторые другие. Источники финансирования расходов на ведение дела играют важную роль в формировании себестоимости страховых операций. В настоящее время наибольший удельный вес в расходах на ведение дела имеет оплата труда страховых работников.

Финансовый результат страховых операций – стоимостная оценка итогов хозяйственной деятельности страховой организации. Он определяется по каждому виду страхования, по каждому из самостоятельных страховых фондов (в том случае, если они выделяются) и по страховым операциям в целом. Финансовый результат определяется за один год, при оценке эквивалентности отношений страховщика и страхователей за тот период, который был принят в качестве базового при расчете тарифа.

Неоднозначность деятельности страховой организации и разнообразие предоставляемых ею услуг значительно усложняют определение финансового результата. Положительный финансовый результат может включать два элемента: прибыль страховщика и прирост резервов; последний имеет строго целевое назначение, однако в период хранения на счетах страховой организации может быть использован в качестве кредитных ресурсов.

Прибыль от страховых операций представляет собой разницу между ценой оказанных услуг и их себестоимостью. Прибыль определяют как по страховым операциям в целом, так и по каждому виду страхования.

Определение *содержания финансовой устойчивости* влечет за собой необходимость исследования факторов, определяющих ее характер.

Представители классических школ менеджмента анализировали в первую очередь внутренние факторы управления фирмой, внешние же оставались вне поля их зрения. В конце 50-х годов прошлого века усиливается понимание значения внешнего окружения фирмы. Следует отметить и особую актуальность этого вопроса в современных условиях России, поскольку сегодня внешние факторы оказывают гораздо более значительное влияние на поведение предприятий. Условия внешней среды сегодня на-

столько жестки, что набор вариантов возможных стратегий страховых предприятий (организаций) очень ограничен.

Внешние факторы – те, которые страховщик, как правило, не может изменить, но должен учитывать, поскольку они сказываются на состоянии его дел и на уровне финансовой устойчивости. Трудно определить, какие из них имеют приоритет, так как они в основном связаны друг с другом: изменение одного фактора может вызвать изменение других, и, следовательно, взаимосвязано их влияние на уровень финансовой устойчивости. Так, например, политические изменения, произошедшие в середине 80-х годов прошлого века в России, вызвали крупные перемены в экономической среде, что привело к усилению уровня риска в стране, оказавшего влияние на всю предпринимательскую деятельность.

С каждым годом увеличивается число внешних факторов, оказывающих влияние на уровень финансовой устойчивости и требующих учета в страховой деятельности. Логичным является разделение внешних факторов на две группы: факторы прямого воздействия ("ближайшее окружение"); факторы косвенного воздействия ("общее окружение").

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на уровень финансовой устойчивости. К этой группе следует отнести: изменения законодательства, регулирующего страховую предпринимательскую деятельность; конкуренцию страховщиков; взаимоотношения с хозяйствующими партнерами; налоговую систему.

К факторам косвенного воздействия относят те, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на уровень риска, но способствуют его изменению. Это: политическая обстановка, международные события, экономическая неустойчивость страны деятельности, экономическое положение страховой отрасли, стихийные бедствия. Значительное влияние из этой группы факторов имеет налоговая система. Экономическая практика свидетельствует о том, что изъятие у налогоплательщика до 30% его доходов – тот рубеж, за которым начинается процесс сокращения инвестиций у экономики. Если же налоги лишают 40 – 50% прибыли – это ведет к практической ликвидации стимулов для предпринимательской инициативы и расширения производства.

Рассмотрим факторы косвенного воздействия. Их влияние на финансовую устойчивость не так заметно, как факторов прямого воздействия, однако может быть значительным, и страховым организациям необходимо учитывать это в процессе своей деятельности.

Конъюнктура рыночной экономики имеет тенденцию изменяться циклически. Высокий уровень спроса сменяется периодами депрессии, когда страховым организациям становится трудно продавать страховые продукты по приемлемым ценам (тарифам). Отдельной страховой организации не под силу бороться с кризисами, имеющими национальные масштабы, но в ее возможностях проводить гибкую политику, способствующую снижению негативных последствий экономического спада.

Значительное влияние на финансовую устойчивость страховых организаций оказывает уровень инфляции. Инфляционные процессы подрывают стимулы экономического роста, повышение эффективности производства на базе научно-технического прогресса. Инфляция искажает все экономические расчеты, делает неопределенными перспективы развития, усиливает риск, связанный с новыми инвестициями. Неуверенность, отсутствие необходимой достоверности в прогнозах динамики цен становятся причинами отказа от долгосрочных проектов. Инфляция оказывает влияние на каждую

грань страхового дела, в том числе и на состояние страховых резервов. Воздействие имеет довольно сложный и многогранный характер.

Во-первых, проявляется влияние на соответствие страховых резервов обязательствам, принятым на себя страховщиком. На первый взгляд, темпы обесценения и обязательств, и страховых резервов одинаковы, что в целом сохраняет сложившееся соотношение. Однако, при ближайшем рассмотрении видно, что постоянство пропорций обязательств и резервов в условиях инфляции в определенной мере зависит также от состава страхового портфеля и типа распределения риска. В отдельных видах страхования пропорции между резервами и обязательствами могут изменяться, так как инфляция по-разному влияет на оценку объекта, например, более быстрыми темпами может расти стоимость строений, автомобилей, изделий из драгметаллов и т.д. Это меняет стоимостную структуру портфеля, и в итоге страховщик имеет хотя и близкие по объему, но разные стоимостные структуры страхового портфеля и страховых резервов, что ведет к перераспределению средств между группами страхователей. Обычно этому не придается значения, поскольку, во-первых, в отечественном страховании такое перераспределение исторически широко использовалось, во-вторых, потому, что в условиях единого запасного фонда и скудного экономического анализа этот структурный сдвиг зачастую не виден даже самому страховщику.

Во-вторых, влияние инфляции различно в зависимости от продолжительности действия обязательств страховщика. При незначительных сроках действия обязательств (например, краткосрочное имущественное и личное страхование) страховщик в целом имеет возможность адаптировать условия страхования и тарифы к реальному инфляционному процессу. При значительных сроках обязательств многое зависит от того, определена ли заранее сумма обязательств. Если сумма обязательств определена, страховщик оплачивает претензии в дефляционной валюте, получая более высокий инфляционный доход от инвестиций (угрозы адекватности страховых резервов нет). Если по условиям договора обязательства определены, например, в процентах от реальной суммы ущерба, которая в условиях инфляции растет высокими темпами, полученных ранее платежей и сформированных страховых резервов может быть недостаточно. Это положение особенно актуально для страхования ответственности, по которому ликвидация убытков растягивается на длительные сроки.

В-третьих, инфляция имеет огромное влияние на размещение средств страховых резервов. В этой сфере деятельности инфляция ставит перед страховщиком те же проблемы, что и перед любыми другими финансовыми компаниями. В связи с тем, что норма прибыли по инвестиционной деятельности зависит не столько от текущего уровня инфляции, сколько от изменения ее темпов и ожидания этих изменений, разрыв между ожидаемым процентом и реальным может представлять серьезную проблему для страховой организации, поскольку страховщики в той или иной мере обязаны инвестировать значительную долю своих активов в "безопасные" ценные бумаги, которые имеют заранее определенную учетную ставку. Возрастание процентных ставок вызывает снижение цен на такие бумаги, и портфель страховщика обесценивается. Спецификой инвестиционной деятельности страховой организации является то, что размещение средств страховых резервов регулируется нормативными актами. Вопрос разумных границ регулирования размещения средств страховщика представляется исключительно важным, поскольку в условиях инфляции жесткое регулирование, которое всегда будет "отставать" от быстро меняющейся рыночной ситуации, может нанести определенный урон.

В-четвертых, инфляция влияет на инвестиционный доход страховой организации как основу индексирования обязательств. Темпы инфляции заранее трудно оценить с достаточной точностью. Вследствие этого реальная прибыль страховщика по инвестиционным операциям может иметь отрицательный характер. Далее, номинальный рост инвестиционного дохода в условиях инфляции приводит к росту налогов, при этом зачастую выросший налог "съедает" не только реальный доход, но и часть собственного капитала. Следовательно, чем больше страховщик работает и чем быстрее растет его номинальный доход, тем быстрее тает его собственный капитал.

Рассмотренное влияние инфляции на страховые резервы не исчерпывает всех проблем, связанных с инфляцией.

Однако страховщикам необходимо учитывать не только экономические изменения, происходящие в стране, но и экономическое положение страховой отрасли в целом, так как негативные процессы, происходящие в отрасли, оказывают значительное влияние на финансовую устойчивость каждого отдельного страховщика. Особое влияние на финансовую устойчивость страховой организации оказывает снижение платежеспособного спроса, характерное для кризисной экономики. Востребованность в страховых услугах также зависит от жизненного уровня страхователей.

Обострение конкурентной борьбы также представляет собой немаловажный фактор, влияющий на финансовую устойчивость страховщиков.

Конкурентная борьба на российском страховом рынке выражается в слиянии ряда мелких и средних компаний в мощную страховую группу для объединения клиентских баз региональных и агентских сетей, а также для противовеса крупным страховым магнатам (Ингосстраху, Росгосстраху).

Отмеченные выше внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость, требуют также более детального рассмотрения. В экономической литературе ряд авторов (Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г.) выделяют четыре группы факторов: стратегия фирмы; принципы деятельности страховой фирмы; финансовые ресурсы и их использование; качество и уровень использования маркетинга, каждая из которых включает в себя десятки конкретных, действующих в каждой страховой организации избирательно, факторов. Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих факторов, но и от той стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятий связана именно с неопытностью или некомпетентностью менеджеров, с их неумением учитывать состояние и изменения внутренней и внешней среды.

Деятельность страхового предприятия (организации) представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов, а специфика заставляет учитывать взаимодействие всех и влияние каждого фактора. Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разнонаправлены влияют на результаты деятельности: одни положительно, другие отрицательно. Поэтому для того, чтобы получить объективную оценку финансового состояния страховой организации и, следовательно, уровня ее финансовой устойчивости и платежеспособности, необходимо учитывать, и по возможности предупредить, влияние и негативное воздействие всех указанных выше групп внешних и внутренних факторов. Это достигается посредством анализа коэффициентов финансовой устойчивости страховщика, а также при помощи определенных методик оценки платежеспособности страховщика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сухов В.А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков. М.: Анкил, 2001.
2. Орланюк – Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. М.: Анкил, 2003.
3. Solvabilität der Versicherungsbntemehmen, Konferenz der versichemngsaufsichtsbehordeder MITCLIED.STAATEN der europaischen UNION, APRIL. 1997