

*Сатыбалдиева Ж.Ш.*

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ  
СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

*Zh.Sh. Satybaldieva*

**PROFITABILITY AS A CORE VALUE DEVELOPMENT  
INSURANCE COMPANIES**

УДК: 347.732.6:368.013

*В статье рассматриваются вопросы рентабельности страховых компаний и методики её оценки. Дана оценка деятельности страховых компаний, действующих на рынке Казахстана. Рассмотрены теоретические аспекты финансовой деятельности страховых компаний Казахстана.*

*In article questions of profitability of the insurance companies and a technique of its estimation are considered. The estimation of activity of the insurance companies operating in the market of Kazakhstan is given. Theoretical aspects of financial activity of the insurance companies of Kazakhstan are considered*

Деятельность страховой компании по продаже страховых услуг должна быть рентабельна. Рассмотрим более подробно понятие рентабельности, в том числе в страховании и основные методики её оценки.

Вопросы определения понятия "рентабельность" и значения рентабельности для анализа функционирования хозяйствующих субъектов находят своё отражение в трудах многих отечественных экономистов.

Суть понятия "рентабельность", если применять его к страховой деятельности, ничем не отличается от общеэкономического. Рентабельность должна являться характеристикой эффективности функционирования страховой компании. Тем не менее, когда мы говорим о практическом применении рентабельности в виде набора показателей, то здесь между общеэкономическим подходам и подходом, применяемым в страховой деятельности, прослеживаются четкие различия.

Одним из основных финансовых показателей результатов деятельности хозяйствующего субъекта является показатель прибыли. Однако показатель прибыли не позволяет сравнить эффективность деятельности различных по объемам бизнеса компаний. Можно предположить, что страховщик, входящий в 10 крупнейших страховых компаний, даже только за счет доли рынка с большой вероятностью будет иметь более высокую прибыль, чем страховщик из пятого десятка. На казахстанском рынке достаточно примеров компаний, занимающих значительную долю рынка, которые, однако, по эффективности ведения бизнеса, эффективности бизнес-процессов в управляемости проигрывают своим более слабым по объемам абсолютных показателей прибыли, объема собранных премий, суммы страховых выплат конкурентам. Для оценки эффективности функционирования страховой компании и сравнения эффективности функционирования различных по объемам бизнеса страховых компаний, имеет смысл использовать относительные показатели в общем и показатель рентабельности страховых операций в частности. Показатель прибыли важен, прежде всего, для менеджмента и акционеров, так как определяет дивиденды и обеспечивает рост бизнеса. Рентабельность же интересна, прежде всего, экономистам как показатель эффективности функционирования компании. На основании значения показателя рентабельности оценивают не только эффективность самой компании, но и эффективность работы её менеджмента.

Данное выше определение является наиболее общим, обобщающим важность показатель рентабельности для анализа функционирования компании и выполнения ею своих экономических и социальных функций.

Основываясь на принципах классификации показатель рентабельности, приведенный А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным, хотелось бы выделить четыре группы показателей рентабельности, применяемых независимо от вида и направления экономической деятельности:

1. показатели рентабельности продукции (работ, услуг);
2. показатели рентабельности инвестиций;
3. показатели рентабельности капитала (активов);
4. показатели рентабельности продаж.

Показатель рентабельности продукции (работ, услуг) - "отношение балансовой прибыли к себестоимости продукции (работ, услуг)". Рентабельность (R) рассчитывается путем отношения валовой прибыли (Пв) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции (И):

$$R = \frac{Пв}{И}; \quad R = \frac{ЧП}{И} \quad (1)$$

Данный показатель может рассчитываться как в целом по предприятию, так и по отдельным подразделениям и видам продукции.

Таким же образом определяется и рентабельность инвестиционных проектов: сумма прибыли соотносится с суммой вложенных инвестиций.

Рентабельность капитала рассчитывается как отношение прибыли (балансовой, валовой, чистой) к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (К) или отдельных его составляющих, например, собственного капитала.

$$R = \frac{ЧП}{K} \quad (2)$$

В связи с тем, что далее будет рассматриваться система продаж страховой компании, особый интерес представляет показатель рентабельности продаж. Общеэкономическое определение данного показателя приведено ниже. Этот показатель позволяет оценить насколько эффективно в компании организованы продажи.

"Рентабельность продаж - операционная прибыль компании после налогообложения, отнесенная к выручке (объему продаж)".

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от реализации продукции на сумму полученной выручки (ВР):

$$R_s = \frac{ЧП}{ВР} \quad (3)$$

Рассмотрев общеэкономические показатели рентабельности, проследим как показатели рентабельности определяются в страховании, и какие специфические черты присутствуют в методике их расчета.

Определение, основанное на русской дореволюционной трактовке показателя рентабельности страховых операций, приведено в Энциклопедическом словаре Экономика и страхование: "Показатель уровня доходности, который определяется как отношение годовой суммы прибыли к годовой сумме платежей по какому-либо виду страхования или страховым операциям в целом. Рентабельность показывает, какую прибыль получает страховщик с каждого тенге страховых платежей и увязывает размер прибыли как источника финансовых ресурсов с объемом выполненной работы по формированию страхового фонда".

Определение, аналогичное определению С.Л. Ефимова приведено и Т.А. Федоровой. "Рентабельность по виду страхования определяется путем сопоставления прибыли, полученной от соответствующего вида страхования, со страховой суммой ли с величиной поступивших взносов по этому виду страхования". В данных определениях наглядно продемонстрирована зависимость рентабельности от прибыли и от объема страховых сборов, но ничего не сказано про расходы страховой компании.

Показателями, которые активно используются на западных рынках для характеристики деятельности страховой компании, является и показатель "рентабельность капитала страховой организации", рассчитываемый, как отношение прибыли к уставному капиталу или собственным средствам компании, а также показатель "рентабельность инвестиций", рассчитываемый, как отношение прибыли от инвестиционной деятельности к величине страховых резервов. Данные показатели капитала приобретают в настоящее время особое значение в Казахстане, поскольку страховые компании все чаще рассматриваются с одной стороны, как отдельные инвесторы - участники финансового рынка, обладающие существенным потенциалом инвестирования средств в экономику. К примеру, в Европе потенциал страховых компаний как инвесторов сравним, а подчас и более весомом, чем потенциал банковской отрасли. С другой же стороны, данные показатели рентабельности важны, так как страховые компании все чаще сами становятся объектом вложения инвестиций и предметом купли-продажи.

Таким образом, можно выделить три основных показателя рентабельности, используемых при оценке функционирования страховой компании:

1. рентабельность страховой (и финансово-хозяйственной) деятельности;
2. рентабельность инвестиций;
3. рентабельность капитала.

В первую очередь интересен показатель рентабельности страховой деятельности. Если сравнить общеэкономические показатели рентабельности и показатели рентабельности для страховой деятельности, то мы можем проследить следующую взаимосвязь.

В страховании показатель рентабельности страховой деятельности представляет собой прибыль, соотнесенную с общим объемом страховых взносов. То есть, показатель рентабельности страховой деятельности соответствует общеэкономическому показателю рентабельности продаж. Таким образом, показатель рентабельности страховой деятельности является показателем рентабельности страховых продаж:

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} * 100 \quad (4)$$

Данный подход демонстрирует ключевое влияние вопроса организации продаж страховых услуг и функционирования продающих подразделений на рентабельность страховщика. Мы видим математическое подтверждение того, что правильная организация продаж страховой компании является прямым фактором повышения рентабельности страховой деятельности.

Необходимо отметить, что у данного подхода к расчету показателя рентабельности страховой деятельности есть и противники. К.Е.Турбина считает, что "такой подход нельзя считать верным для целей расчета показателей рентабельности страховых операций".

По ее мнению, рассчитываться показатели рентабельности должны следующим образом: "рентабельности страховых операций в целом по компании, в отношении отраслевого деления (страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни; или личное страхование, имущественное страхование и страхование ответственности) - отношение прибыли к затратам (расходы по ведению страховых операций, управленческие и прочие расходы, изменение размера страховых резервов) страховой организации в целом и по отраслям страхования; страховых операций по отдельным видам страхования - отношение прибыли к затратам (расходы по ведению страховых операций, управленческие и прочие расходы, изменение размера страховых резервов) страховщика по отдельным видам страхования".

Однако далее, К.Е. Турбина дополняет, что для подобного расчета требуется постановка детального учета затрат и показателей получаемого дохода и прибыли для компании по видам страхования и по видам бизнеса. Что трудно реализуемо ввиду двух основных проблем:

- распределение общих административных, управленческих и иных расходов, таких как содержание менеджмента, отдела перестрахования, IT, отдела кадров и прочих "общих" подразделений, между различными видами страхования, и/или конкретными страховыми услугами;
- правильная оценка резервов и их изменения.

Следовательно, можно сделать вывод, что рассмотрение рентабельности в резерве конкретного вида страхования могло бы принести пользу страховщику при анализе и планировании своей деятельности, однако, в отсутствии учета и анализа вышеперечисленных факторов, провести реальную оценку расходов на конкретный вид страхования и определить рентабельность вида страхования практически не представляется возможным.

Далее рассмотрим более детально методику расчета и диапазон допустимых значений 2-х основных показателей рентабельности, применяемых в страховании. Помимо уже описанного выше показателя рентабельности, страховой деятельности, мы уделяем внимание и показателю рентабельности собственного капитала, который приобретает все большую важность при оценке деятельности страховой компании. Связано это, в основном, с участвовавшими сделками по инвестированию в страховые компании, купле-продаже (как долей в компании, так и страховых компаний целиком), слияниям и поглощениям в страховом бизнесе. Раньше при покупке интересовались, в основном, портфелем страховой компании, объемом собранной премии, доходностью портфеля, инвестиционным доходом. Считалось нормальным показать, возможно, не столь прибыльную страховую деятельность, покрываемую доходами от инвестиций. Собственному капиталу и рентабельности капитала уделялось недостаточно внимание. В настоящее время, когда идет речь о купле-продаже страхового бизнеса и, соответственно, о стоимости компании все больше внимания уделяют собственному капиталу и связанным с ним показателем. "Собственный капитал представляет наиболее надежную часть общего капитала...".

В связи этим, система продаж должна рассматриваться с позиций, насколько она способствует увеличению капитала страховой компании, повышению рентабельности капитала и, наконец, повышению стоимости страховой компании. Более подробно речь о влиянии системы продаж на стоимость страховой компании пойдет далее, но в данном разделе мы не можем не уделить внимание показателю рентабельности капитала, как одному из основных индикаторов, характеризующих страховую компанию.

Далее нами приведена методика расчета показателей рентабельности применяемая на Западе характеристика допустимых значений показателей рентабельности.

Таблица 1

**Рентабельность страховой и финансово-хозяйственной деятельности (кроме страхования жизни) - (ROS)**

<b>Формула расчета</b>	Прибыль или убыток до налогообложения (кроме стр. жизни)	
	Доходы страховой компании (кроме стр. жизни) <i>Числитель:</i> Прибыль или убыток до налогообложения – результат от операции по страхованию жизни	
Экономическое значение	Знаменатель Доходы страховой компании (сумма позиций): - страховые премии (взносы) всего по видам страхования иным, чем страхование жизни; - доходы по инвестициям; - операционные доходы, кроме связанных с инвестициями; - внереализационные доходы, кроме дооценки фин. вложений; - вознаграждения и тантъемы по договорам перестрахования	
	Показатель определяет рентабельность страховой и финансово-хозяйственной деятельности (отношение прибыли СК от обычной деятельности по видам страхования иным, чем страхование жизни, к общему объему доходов СК по страховой, инвестиционной и прочей деятельности (кроме страхования жизни) в отчетном периоде).	
Наименование показателя	Характеристика значения показателя	Диапазон значений показателя
Рентабельность страховой и финансово-хозяйственной деятельности	недопустимое (выше условно допустимого диапазона)	40%<ROS=+∞%
	условно допустимое (выше оптимального диапазона)	15%<ROS<=40%
	оптимальное	1%<=ROS<=15%
	условно допустимое (ниже оптимального диапазона)	-1%<=ROS<1%
	недопустимое (ниже условно допустимого диапазона)	-∞%<=ROS<-1%

Таблица 2

**Рентабельность собственного капитала (ROC)**

<b>Формула расчета</b>	Прибыль или убыток до налогообложения	
	Средняя величина собственного капитала за период	
Экономическое значение	Показатель определяет рентабельность участвующего в бизнесе собственного капитала	
Наименование показателя	Характеристика значения показателя	Диапазон значений показателя
Уровень покрытия страховых резервов-нетто собственным капиталом	недопустимое (выше условно допустимого диапазона)	40%<ROC=+∞%
	условно допустимое (выше оптимального диапазона)	15%<ROC<=40%
	Оптимальное	1%<=ROC<=15%
	условно допустимое (ниже оптимального диапазона)	-1%<=ROC<1%
	недопустимое (ниже условно допустимого диапазона)	-∞%<=ROC<-1%

Данные таблицы 2 демонстрируют методику расчета двух основных показателей рентабельности, применяемых для страховых компаний. Основой для расчета данных показателей являются данные отчета о прибылях и убытках страховой компании. Формула расчета показателя рентабельности страховой и финансово-хозяйственной деятельности еще раз демонстрирует важность правильной организации продаж, так как одним из основных составных элементов доходной части является сбор страховых премий. Из данных таблиц также видны, какие значения показателя рентабельности должны служить ориентиром для менеджмента страховой компании при анализе результатов деятельности компании, а также в качестве инструмента управления рисками. При отклонении показателя рентабельности от оптимального коридора значений в отрицательную сторону - необходимо срочно принимать меры по оздоровлению ситуации, проанализировать ключевые показатели деятельности и определить причину снижения рентабельности. При отклонении в положительную сторону - выяснить, какие факторы послужили повышению рентабельности, обусловлено ли это случайными факторами или наблюдается тенденция в деятельности страховой компании, которую необходимо поддерживать, чтобы обеспечить долгосрочный рост рентабельности. В случае если рентабельность превышает 15%, и, тем более, приближается к 40%, можно предложить, что страховая компания работает по завышенным ценам, предлагает клиентам необоснованные тарифы, что может негативно сказаться на ее положении на рынке и ее конкурентоспособности, особенно учитывая возможный приход на казахстанский страховой рынок иностранных страховых компаний.

Во-первых, особое значение для анализа деятельности страховой компании и для сравнения

эффективности функционирования различных по объемам бизнеса компаний имеют следующие относительные показатели:

- рентабельность страховой деятельности (в целях оценки непосредственно страховых операций);
- рентабельность капитала страховой компании (в целях оценки эффективности использования вложенного капитала и оценки потенциала стоимости страховой компании);
- рентабельность инвестиций страховой компании (в целях оценки страховой компании как инвестора на финансовом рынке).

Во-вторых, принципы расчета общеэкономического показателя рентабельности продаж и показателя рентабельности страховой деятельности совпадают. Прибыль соотносится с объемом продаж или объемом сбора страховых премий. Это позволяет сделать заключение, что показатель рентабельности страховой деятельности, по сути, является показателем рентабельности продаж. Данный подход к расчету рентабельности страховой компании еще раз подчеркивает важность особого внимания к развитию системы реализации страховых услуг.

Рентабельность страховой деятельности, как один из основных показателей функционирования страховой компании, обеспечивается во многом структурированной и четко функционирующей системой продаж.

#### **Литература:**

1. Батадеев В.А. Страхование имущественных интересов предприятий в системе рыночных отношений:
2. Бесфамильная Л.В., Грызенко Ю., Цыганов А.А. Страхование как механизм управления качеством при внедрении результатов инновационной деятельности. Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. - №1 - 2002.
3. Бланд Д. Страхование : принципы и практика. - М.: Финансы и статистика. 1998.

**Рецензент: д.э.н., профессор Абдрахманова Г.Т.**

---