

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему «Фінансовий потенціал та механізм його формування страхової
організації СГ «ТАС»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0728
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньої програми фінанси і кредит
спеціалізації Корпоративні фінанси

Волошина Д. О.

Керівник к.ф.-м.н., доцент Кисільова І. Ю.

Рецензент к.е.н., професор Кущик А. П.

Запоріжжя – 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Рівень вищої освіти магістр

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Освітня програма фінанси і кредит

Спеціалізація Корпоративні фінанси

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ А.П. Кущик

«_____» _____ 2019 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

Волошиній Діані Олексіївні

1. Тема роботи: «Фінансовий потенціал та механізм його формування страхової організації СГ «ТАС»

керівник роботи: Кисільова Інна Юріївна, к.ф.-м.н., доцент
затверджені наказом ЗНУ від 4 липня 2019 року № 1110-с.

2. Строк подання студентом роботи: 25 грудня 2019 року.

3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності СГ «ТАС», Державної служби статистики України, Національного банку України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність фінансового потенціалу страхової компанії; виявити фактори впливу на фінансовий потенціал; визначити показники оцінки фінансового потенціалу страховика; надати організаційну характеристику та провести аналіз економічних показників діяльності СГ «ТАС»; здійснити оцінку механізму формування фінансового потенціалу СГ «ТАС»; удосконалити систему забезпечення фінансового потенціалу страхової компанії; розробити напрями підвищення якості фінансового потенціалу СГ «ТАС».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 12 рис., 19 таблиць і 11 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Кисільова І. Ю., к.ф.-м.н., доцент	09.08.2019 р.	09.08.2019 р.
2	Кисільова І. Ю., к.ф.-м.н., доцент	13.09.2019 р.	13.09.2019 р.
3	Кисільова І. Ю., к.ф.-м.н., доцент	18.10.2019 р.	18.10.2019 р.

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2019 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2019 р. – 09.07.2019 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2019 р. – 08.08.2019 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2019 р. – 12.09.2019 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	13.09.2019 р. – 17.10.2019 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	18.10.2019 р. – 28.11.2019 р.	виконано
6.	Формування висновків	29.11.2019 р. – 10.12.2019 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	11.12.2019 р. – 24.12.2019 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	25.12.2019 р.	виконано

Студент _____ Д. О. Волошина
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ І. Ю. Кисільова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ І. Ю. Кисільова
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 112 с., 11 рис., 19 табл., 62 джерела, 10 додатків.

Об'єктом дослідження є процес створення фінансового потенціалу страхової компанії.

Предметом дослідження є сукупність методичних, теоретичних та організаційно-прикладних аспектів формування фінансового потенціалу страхової компанії.

Метою даної кваліфікаційної роботи є систематизація теоретико-методологічних і організаційних підходів до формування фінансового потенціалу страхових компаній, дослідження механізму його формування, а також розробка рекомендацій щодо покращення якості фінансового потенціалу.

Методи дослідження: логічного узагальнення, дедуктивний, фінансово-економічного та статистичного аналізу, порівняння, зведення та інші.

Одержані результати: удосконалено методику оцінки фінансового потенціалу страховика; проаналізовано структуру власного капіталу, а також його основні елементи проаналізовано основні аспекти формування фінансового потенціалу СГ «ТАС» та його показників у розрізі страхових та інвестиційних операцій, наведені шляхи покращення якості фінансового потенціалу страхової компанії.

Практичне значення мають запропоновані рекомендації щодо організації та вдосконалення системи контролю та управління фінансовим потенціалом СГ «ТАС».

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИКА, СТРАХОВІ РИЗИКИ, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ, РЕЗЕРВНИЙ КАПІТАЛ, СТРАХОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ.

SUMMARY

Qualification work: 112 pp., 11 fig., 10 tabl., 62 references, 10 annex

The object of the study is the process of building the financial potential of an insurance company.

The subject of research is a set of methodological, theoretical and organizational-applied aspects of formation of financial potential of an insurance company.

The purpose of this qualification work is to systematize theoretical, methodological and organizational approaches to the formation of financial potential of insurance companies, to study the mechanism of its formation, and to develop recommendations for improving the quality of financial potential.

Methods of study: logical generalization, deductive, financial and economic and statistical analysis, comparison, summary and other.

Obtained results:

- improved methodology for assessing the financial potential of the insurer;
- the objects of activity of the insurer in accordance with the legislative framework were identified;
- the necessity of achieving the strategic goal of doing business while complying with the requirements for the mechanism of forming the financial potential of the insurer has been formed;
- the structure of own capital is analyzed, as well as its main elements are analyzed the main aspects of forming the financial potential of the TAS Insurance Group and its indicators in the context of insurance and investment operations;
- the specifics of financial management in the field of insurance business are shown
- ways of improving the quality of the financial potential of the insurance company.

The recommendations for organizing and improving the system of control and management of the financial potential of the TAS Insurance Group are of practical importance.

FINANCIAL POTENTIAL OF THE INSURANCE, INSURANCE RISKS,
INVESTMENT ACTIVITIES, OWN CAPITAL, RESERVE CAPITAL,
INSURANCE LIABILITIES.

ЗМІСТ

ВСТУП	8	8
1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	8	11
1.1. Поняття фінансового потенціалу страхової компанії.....		11
1.2. Особливості формування фінансового потенціалу компанії.....		16
1.3. Управління фінансовими потоками страховика.....		25
Висновки до розділу 1.....		32
2. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА МЕХАНІЗМУ ЙОГО ФОРМУВАННЯ СГ «ТАС».....		35
2.1. Організаційно-економічна характеристика СГ «ТАС».....		35
2.2. Аналіз фінансового потенціалу як основи проведення страхових операцій та інвестиційної діяльності СГ «ТАС».....		38
2.3. Оцінювання показників фінансового потенціалу СГ «ТАС».....		51
2.4 Оцінка інвестиційного потенціалу СГ «ТАС»		65
Висновки до розділу 2.....		74
3. ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....		77
3.1. Перспективи розвитку СГ «ТАС» на страховому ринку України.....		77
3. 2. Удосконалення методики оцінки фінансового потенціалу страховика.....		88
3.3. Шляхи покращення якості фінансового потенціалу страхової компанії.....		94
Висновки до розділу 3.....		99
ВИСНОВКИ.....		101
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....		106
ДОДАТКИ.....		113

ВСТУП

Сучасний ринок страхових послуг є складовою фінансового ринку, тобто такого фінансово-економічного середовища, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист. Формування попиту та пропозиції на дану послугу викликає створення відносин, які носять фінансовий, економічний, інформаційно-консультаційний, договірний характер. Для страхових компаній, як особливого виду підприємств, головним для отримання прибутку є надання страхових послуг, що потребує належного фінансового забезпечення. Для досягнення цього необхідно дотримуватися відповідної організації управління, а також мати належний ресурсний потенціал.

Проблемами формування та використання фінансового потенціалу страхових компаній займалися не лише вітчизняні, а й зарубіжні вчені, зокрема: Кнейслер О. В., Ткаченко Н. В., Марценюк-Розарьонова О. В., Яшина Н. М., Командовська В. С., Базилевич В. Д., Рязанцев Р. А., Дрібноход А. О. Основні положення досліджень говорять про те, що фінансовий потенціал є основою діяльності страховиків для забезпечення прибутку.

Реформування системи економічних відносин в Україні, соціальні зміни спонукають до вирішення проблеми сучасного страхового захисту, а також до пошуку діючого механізму акумуляції ресурсів страхових компаній та страхувальників. Для забезпечення ефективної системи страхування необхідно вирішити такі проблеми:

- відсутність єдиної стратегії стосовно розвитку ринку страхових послуг;
- нестабільність економіки країни;
- низький рівень страхової культури;
- брак ліквідних фінансових інструментів при проведенні ефективної політики в напрямку інвестування коштів;

– низький рівень капіталізації вітчизняних страхових компаній тощо.

Саме тому, дані аспекти потребують адаптації ринку страхових послуг до змін, які пов'язані з удосконаленням та модернізацією фінансових показників у страховій індустрії та впровадження інноваційних, сучасних технологій в організацію діяльності страховиків. Вище наведене свідчить про актуальність досліджуваної проблематики, що розкривається у магістерській роботі в науковому та практичному плані.

Метою даної кваліфікаційної роботи є систематизація теоретико-методологічних і організаційних підходів до формування фінансового потенціалу страхових компаній, дослідження механізму його формування, а також розробка рекомендацій щодо покращення якості фінансового потенціалу.

Виходячи з цього, можна сформулювати основні задачі дослідження:

- розглянуто поняття фінансового потенціалу страхової компанії та проаналізовано особливості його формування;
- розкрито методика оцінки фінансового потенціалу;
- проведений комплексний аналіз оцінки фінансового потенціалу та його показників Страхової Групи «ТАС»;
- удосконалено методику формування фінансового потенціалу як інструменту ведення діяльності;
- запропоновано шляхи покращення якості механізму формування фінансового потенціалу страхової компанії;
- визначено проблеми та можливості їх усунення при створенні якісного фінансового потенціалу страхової компанії;

Об'єктом дослідження є процес створення фінансового потенціалу страхової компанії.

Предметом дослідження є сукупність методичних, теоретичних та організаційно-прикладних аспектів формування фінансового потенціалу страхової компанії.

Теоретичною і методологічною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених. У роботі використано наступні методи: статистичний, логічного узагальнення, ситуаційного аналізу, порівняння, дедуктивний, фінансово-економічного аналізу та інші. Дані методи дозволяють розкрити проблематику досліджуваної теми в повному обсязі.

Інформаційною основою дослідження є нормативно-правові та законодавчі акти, матеріали наукових конференцій, професійна література, періодичні видання, статистичні дані СГ «ТАС», власні дослідження та проведений аналіз.

Наукова новизна отриманих результатів визначається такими основними положеннями: - обґрунтування основних теоретичних знань щодо фінансового потенціалу страхової компанії;

- визначення сутності механізму формування фінансового потенціалу та розкритті його значення у процесі ведення страхової діяльності .

Проведений аналіз в даній роботі магістра полягає в тому, що запропоновані рекомендації дозволять фінансовим службам страхових компаній проаналізувати можливі шляхи покращення утворення фінансово-економічного потенціалу, а також застосувати дані методи в подальшій діяльності страховиків.

АПРОБАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ. Основні положення і результати дослідження доповідалися й обговорювалися на наукових конференціях: 5 Всеукраїнська студентська науково-практична конференція «Сталий розвиток економіки на засадах ресурсоефективності».

ПУБЛІКАЦІЇ. За матеріалами дослідження опубліковано 2 друковані праці: 1 стаття і тези за матеріалами наукових конференцій.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

1.1 Поняття фінансового потенціалу страхової компанії

Страхові компанії можна розглядати як інституційних інвесторів, які є органічною частиною фінансової системи країни. Діяльність щодо акумулювання та подальшого розподілу грошових потоків визначає склад та структуру капіталу страхової компанії. Тобто, формуються фінансові ресурси, що представляють собою залучений капітал, або тимчасово вільні кошти, що можуть бути направлені як джерело інвестицій. Кругообіг коштів страховика охоплює інвестиційні та страхові операції, визначає кошти, які знаходяться в обігу і виступають фінансовим потенціалом страховика. При дослідженні сутності та засад формування фінансового потенціалу, необхідно враховувати не лише фінансові ресурси, але й інші фондоутворюючі складові, що в більш загальному вигляді формують фінансові активи. При цьому «фінансові активи включають готівку; депозити в банках; вклади; чеки; страхові поліси; вкладення в цінні папери; зобов'язання інших підприємств та організацій по виплаті коштів за поставлену продукцію (комерційний кредит); портфельні вкладення в акції інших підприємств; пакети акцій інших підприємств, що надають право контролю; паї або права власності в інших підприємствах».

Наукова література при дослідженні потенціалу застосовує ресурсний, цільовий, системно-функціональний та факторний підходи. Останній акцентує увагу на необхідність врахування «системи матеріальних та трудових чинників (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва» [1].

Ресурсний підхід характеризує потенціал як сукупність наявних засобів, ресурсів та можливостей, а також їхніх резервів, що свідчить про співставлення

ресурсів та засобів й можливостей. В. М. Риков відзначив наявність двох ресурсних позицій: перша полягає у розгляді виробничого потенціалу як сукупності різного роду ресурсів без урахування їх взаємозв'язку, прив'язана до місця та часу, та інша, що полягає в тому, що виробничий потенціал трактується «як сукупність ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ, тобто враховується взаємозв'язок ресурсів у процесі виробництва та звертається увага на пошук оптимального поєднання елементів виробничого потенціалу з метою ефективного його використання» [8]. Другий підхід визначає спрямованість формування, застосування й використання засобів, ресурсів та можливостей, оскільки від цього залежить результативність та ефективність діяльності. Одночасно вивчення фінансового потенціалу у даному аспекті передбачає застосування відповідних управлінських дій та заходів, що в свою чергу впливають на його розміри та тенденції до накопичення.

Системно-функціональний підхід передбачає застосування системних і комплексних методів при розробці й реалізації фінансових планів та програм з метою виконання поставлених завдань та забезпечення зростання потенціалу та ефективності об'єкта. Підхід до потенціалу як системи матеріальних та трудових чинників (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва: «засоби праці, предмет праці та робоча сила як чинники виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їх потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність вони мають з'єднатися» [7]. Даний підхід розкриває теоретико-методологічні засади, розроблені К. Марксом щодо чинників виробництва, від ступеню поєднання яких залежать потенційні можливості суб'єкта економічної діяльності [7].

В умовах ринкової економіки фінансова складова економічного потенціалу стає ключовою, оскільки фінансові методи, інструменти та важелі впливу на соціально-економічні процеси в державі набувають дедалі вагомішого значення.

Зазначене дозволяє виокремити наступні групи фінансових відносин [3] при дослідженні категорії «фінансовий потенціал»:

- фінансові відносини між державою, міжнародними фінансово-кредитними установами та організаціями;
- фінансові відносини між фізичними, юридичними та фізичними й юридичними особами різних країн;
- фінансові відносини між державою та господарюючими об'єктами;
- фінансові відносини між різними господарюючими суб'єктами;
- фінансові відносини між фізичними та юридичними особами в країні
- фінансові відносини всередині господарюючого суб'єкта.

Зазначене дає підстави досліджувати різні рівні функціонування зазначених груп фінансових відносин, виокремлювати загальне та особливості з урахуванням відповідної специфіки відносин. Таким чином, фінансовий потенціал як економічна категорія являє собою загальне поняття фінансової науки та відображає особливу сферу фінансових відносин, специфічне суспільне призначення яких – забезпечення виконання властивих їй функцій.

Розкриваючи різні сторони вимірювання, оцінки, використання фінансового потенціалу, у сучасній науковій літературі його визначають як термін, поняття або категорію. Вважаємо за необхідне навести та обґрунтувати науковий підхід до визначення фінансового потенціалу як економічної категорії.

Фінансовий потенціал як фінансова категорія відображає соціально-економічні відносини, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів та пов'язані із формуванням, розподілом та перерозподілом, використанням, накопиченням та примноженням фінансових активів, впливають на фінансовий стан, фінансову стійкість та визначають можливості процесу відтворення для забезпечення економічного зростання.

Метою відносин, які відображає категорія «фінансовий потенціал», є формування, розподіл та перерозподіл, використання, накопичення та

примноження фінансових активів в процесі суспільного відтворення для забезпечення прискореного розвитку економічної системи. Фінансовий потенціал як економічна категорія входить до системи фінансових категорій та тісно взаємопов'язана з нею. Зокрема, існує тісний зв'язок категорії «фінансовий потенціал» із такими категоріями як доходи, витрати, бюджет, податки, цільові фонди грошових коштів, прибуток, дивіденди, заробітна плата, виручка, амортизація, відрахування, виплати, процент, кредит тощо. Тому вважаємо, що функціонування та розвиток фінансових відносин внаслідок розвитку держави, товарно-грошових відносин забезпечили виникнення нової фінансової категорії – «фінансовий потенціал».

Фінансовий потенціал страхової компанії — це ресурси, які мають фінансове спрямування, знаходяться у господарському обігу та використовуються при проведенні інвестиційної і страхової діяльності. Більшість вчених трактують поняття «фінансовий потенціал страхової компанії» як кількість фінансових ресурсів, що вкладені в застраховані об'єкти, або договори страхування на певній території чи в певній страховій компанії. Інші дослідники в цей термін вкладають більш розширений зміст.

Аналізуючи визначення науковців (табл. 1.1), фінансовий потенціал – це ресурси для цільового призначення, що є в компанії, та створюються за рахунок залучених, власних та позичених коштів (кошти резервів, власний капітал, позичкові кошти).

Управління фінансовими та економічними ресурсами здійснюється структурними підрозділами, які представляють керуючий фінансовий апарат (фінансовий директор, головний бухгалтер і бухгалтерія казначейство компанії, фінансовий відділ). Структура діяльності страховика визначає структуру та склад капіталу.

Таблиця 1.1– Визначення поняття «фінансовий потенціал страховика»

Автор	Визначення поняття «фінансовий потенціал страховика»
Комадовська В. С. [18]	Сукупність ризиків, що прийняла страхова компанія.
Чиж Л. [46]	Фінансові ресурси, які представляють сукупність власних і залучених грошових коштів, а також використовуються для того, щоб забезпечити діяльність страхової компанії.
Рязанцев Р. А. [34]	Обсяг прийнятих ризиків та вартісних зобов'язань страхової компанії за сформованою кількістю договорів страхування.
Дрібноход А. О. [12]	Загальна сукупність страхових ризиків, що прийняті страховиком на певний вид страхування, включаючи цілі компанії.
Горбач Л. М. [9]	Грошові доходи і надходження, що знаходяться у розпорядженні страхової компанії для здійснення операцій щодо прямого страхування та перестрахування, з моменту укладання договору до здійснення зобов'язань у виді виплат сум.
Ткаченко Н. В. [38]	Фактична кількість договорів, що були укладені, чи застрахованих об'єктів.
Василенко А. А. [6]	Капітал, що має інвестиційний характер, та на стадії залучення перебуває переважно у грошовій формі, і лише в подальшій діяльності страхової компанії частина цього капіталу трансформується у активи, формуючи тим самим, інвестиційний портфель страховика.
Яшина Н. М. [52]	Вартість ризиків страховика, прийнятих на страхування з набором певних фінансових інструментів, які забезпечують фінансову стійкість страхової організації.

Проаналізувавши вищенаведене, можна зробити висновок, фінансовий потенціал страхової компанії є найважливішою складовою його ресурсного

потенціалу. Перший включає в собі загальну сукупність грошових коштів і надходжень, що перебувають у розпорядженні страховика для виконання всіх його фінансових зобов'язань, а також здійснення витрат компанії.

В даному контексті розглядаємо фінансові ресурси страховика, як елемент його фінансового потенціалу, тобто загальну кількість тимчасово вільних коштів, які знаходяться в обігу страхової компанії і використовуються для ведення страхової, фінансової та інвестиційної діяльності.

Страхова організація, як правило, володіє фінансовими ресурсами, які є джерелом інвестиційного прибутку під час інвестиційної діяльності.

Також, за допомогою фінансових ресурсів страхова компанія виконує свої поточні зобов'язання перед страхувальниками, та може стабілізувати свій фінансовий стан, зменшити рівень інфляційного тиску, продавати на страховому ринку не дуже прибуткові види послуг в сфері страхування.

1.2 Особливості формування фінансового потенціалу компанії

При заснуванні страхової компанії, як і будь-якої іншої фінансової організації, необхідно утворити власний капітал, який в процесі діяльності буде поповнюватися за рахунок різних джерел. Цими джерелами є:

- прибуток як результат страхової та інвестиційної діяльності;
- емісійний дохід;
- позабалансові операції тощо.

Ведення страхової діяльності викликає акумуляцію страхових премій шляхом внесення всіма учасниками страхового фонду.

Це супроводжується тим, страховик виконує зобов'язання виплати обумовленого відшкодування лише деяким учасникам, при цьому погашення витрат компанії на ведення діяльності дозволяє сформувати прибуток страхувальника. Неприятливі умови стосовно платоспроможності створює

прийняття на себе значних ризиків страховика. В такому разі використовується послуга перестраховування, при якій залучається друга страхова компанія, яка виплачує перестраховальну премію.

Договір перестраховування може передбачати зворотні суми – комісійна винагорода, а також тантьєми страховику. З метою гарантування виконання зобов'язань перестраховика, на його ім'я відкривається депозитний рахунок, туди надходить премія перестраховування під відсотки, визначені у договорі. Тоді прямий страховик стає власником додаткових інвестиційних ресурсів і доходу. Характер відносин щодо створення депо премій прямо залежить від умов та форми договору перестраховування. При створенні страхової компанії, базовим елементом формування фінансового потенціалу являється власний капітал, а інвестиційна діяльність, забезпечує певний дохід і є невід'мною частиною.

Згідно Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 04.10.01 [31] предметом безпосередньої діяльності страхової компанії виступають лише:

- страхування;
- перестраховування;
- фінансова діяльність, пов'язана з формуванням і розміщенням страхових резервів;
- управління страховими резервами.

Власне інвестиційною діяльністю страховика є останні два напрями. Отже, можна побачити, що інвестиційна та страхова діяльність пов'язані одна з одною, незважаючи на те, що основною метою першої є одержання прибутку, а другої – нівелювання ризику та покриття збитків.

Власний капітал та залучені ресурси, до яких відносяться обсяг всіх страхових премій щодо укладених і чинних договорах страхування, набувають форми страхового фонду. Подальший рух та розподіл страхових резервів, їх збалансований, мінімальний склад, показники динаміки видів страхування і

операцій визначають результати (включаючи пропорційне відношення) діяльності страховика на ринку в цілому. Склад капіталу страхової компанії представлений на рис.1.1:

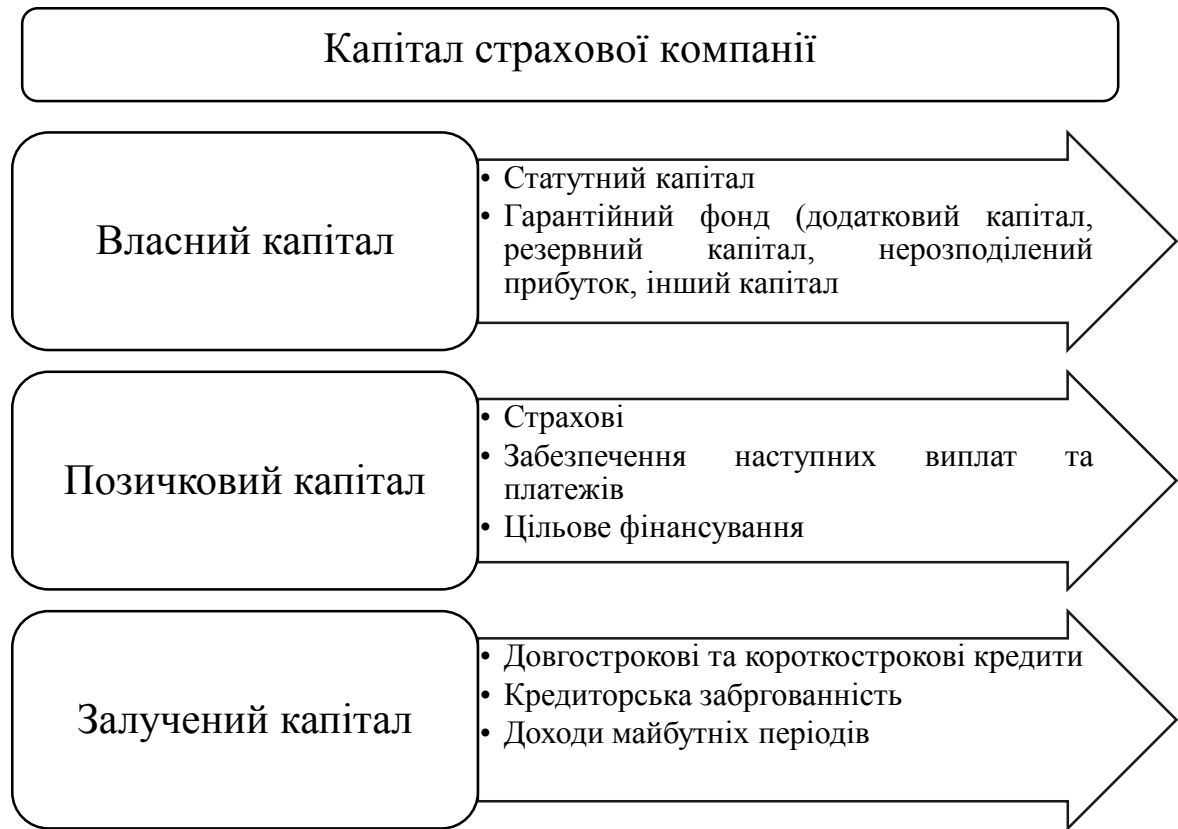


Рис. 1.1 – Склад капіталу страхової компанії

Більша частина страхового фонду призначається здійсненню виплат по страховим сумах і страховому відшкодуванні не лише у поточному, а також і в майбутньому періодах. Саме тому страхові компанії створюють фонди поточних виплат лише в межах фактичних сум, які необхідні для цих цілей у певному періоді, а фонди майбутніх виплат мають форму спеціальних резервних фондів

Проаналізувавши склад капіталу страхової компанії, можна побачити (див. рис.1.1), що власний капітал складається з статутного капіталу та гарантійного фонду, складовими останнього є додатковий капітал, нерозподілений прибуток, резервний фонд та інший капітал.

Схематично механізм формування фінансового потенціалу страхової компанії наведено на рис.1.2:

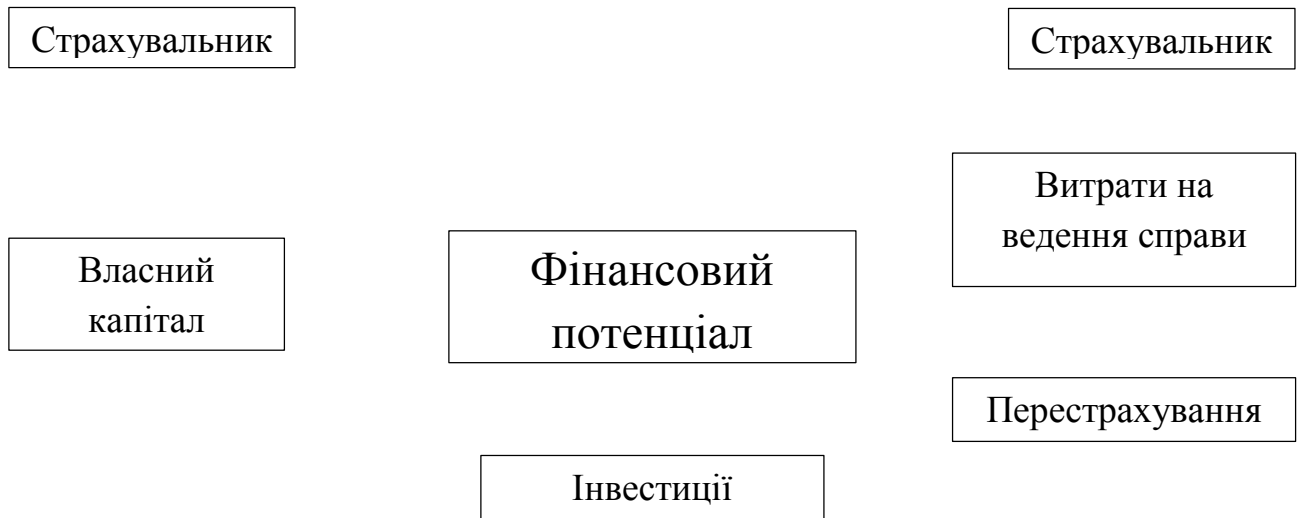


Рис. 1.2 – Механізм формування фінансового потенціалу страхової компанії

Первинний процес формування фінансових ресурсів страховика виникає у момент заснування та супроводжується утворенням статутного фонду із мінімальним розміром для страховика, який провадить інші види страхування, ніж страхування життя, в сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а страховика, який страхує життя, — 10 млн. євро [26].

Головна роль власного капіталу страховика в інвестиційній діяльності полягає в тому, що оскільки ресурси не залежать від конкретних зобов'язань, то певна їх частка може бути вкладена у інвестицій, які є менш ліквідними, та на триваліші.

В складі власного капіталу виділяють додатковий капітал (згідно вимогам бухгалтерської звітності). Джерелами формування додаткового капіталу виступають:

- кошти, які були одержані у процесі переоцінки об'єктів основних засобів;
- емісійний дохід при розміщенні акцій;
- кошти, які безповоротно надані організаціями.

Методика формування та використання резервного капіталу ґрунтується на засадах організації ведення господарської діяльності підприємства, та формується згідно чинного законодавства та засновницьким документам. Джерело резервного капіталу в такому випадку формується за рахунок частин прибутку підприємства.

На прикладі практики західних країн, можна побачити, що резервний капітал страховика має декілька форм. Національне законодавство регулює його склад, кількість і механізм. Так, в Німеччині, акціонерні товариства формують власний капітал разом зі статутним акціонерним капіталом у вигляді резервів капіталу та резервів прибутку. Резерви капіталу створюються за рахунок відрахувань, які відповідають зростанню ринкової ціни кожної акції над номіналом останньої. При несприятливому становищі акціонерного товариства, тобто при падінні курсу кожної акції, кошти направляються на вилучення із фондового ринку акції необхідної кількості. І навпаки, при піднесенні курсу акції фонд поповнюється, і внаслідок цього резерви капіталу здатні забезпечити стабільність курсу кожної акції страховика. Шляхом використання цих коштів фонду страхова компанія впливає на курс акцій на біржовому ринку.

Додатковий і резервний капітал, які створюються за рахунок загального прибутку страхової компанії, та нерозподілений прибуток утворюють гарантійний фонд. Саме він виступає однією з головних умов забезпечення та підтримання платоспроможності страховика.

Гарантійний фонд створює вільні резерви за допомогою нерозподіленого прибутку. Вільні резерви є частиною власних коштів страхової компанії, яка резервується для того, щоб забезпечити додаткову платоспроможність.

Страхові резерви формуються страховою компанією для забезпечення майбутніх надходжень страхових сум та страхового відшкодування в залежності від видів страхування або перестраховування. Резерви поділяються на резерви із страхування життя та технічні резерви (рис.1.3).

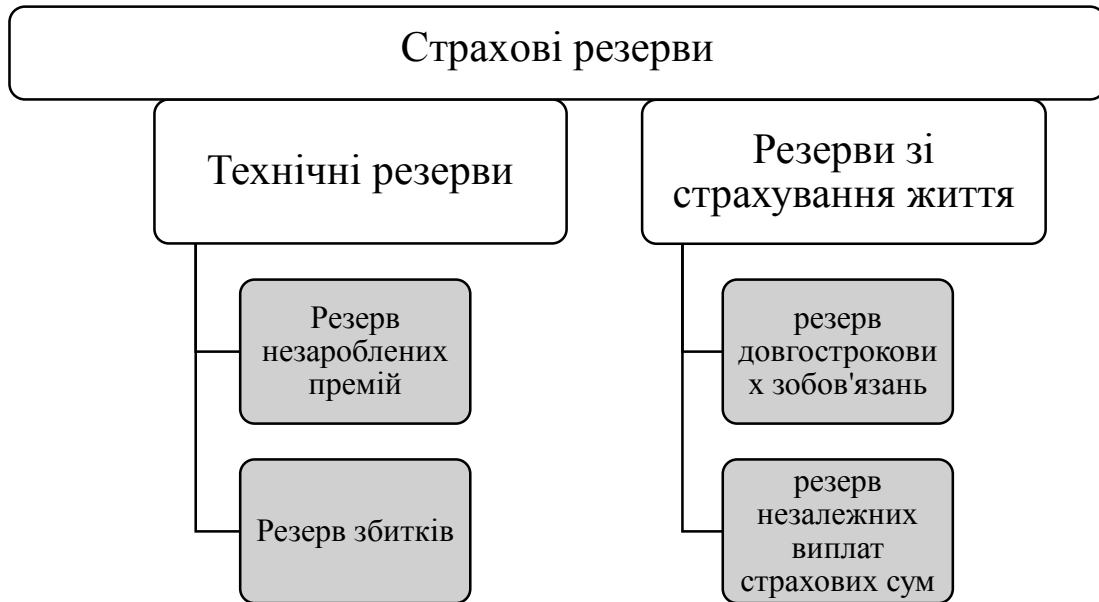


Рис. 1.3 – Система страхових резервів в Україні

Страхові компанії, які ведуть діяльність страхування, яка не пов'язана зі страхуванням життя, повинні формувати та вести облік усіх технічних резервів за конкретними видами страхування, тобто:

- незароблених премій (а саме резерви премій), які включають частки сум надходжень від страхових платежів – страхових премій, страхових внесків, які відповідають ризикам, що не скінчилися на звітну дату;

- збитків, які складаються із зарезервованих несплачених страхових сум та страхових відшкодувань за вимогами страхувальників, тобто з яких не було

прийнято рішення стосовно виплати чи відмови виплати страхової суми або страхового відшкодування.

Разом з вищенаведеними видами технічних резервів страхові компанії можуть формувати з початку року додаткові технічні резерви за іншими видами страхування (виключаючи з даного переліку страхування життя: резерви незароблених премій; резерви заявлених, та не відшкодованих збитків; резерви збитків, що виникли, та не заявлені; резерви коливань збитковості; резерви катастроф). Для того, щоб забезпечити страхові зобов'язання із страхування життя та медичного страхування страхові компанії створюють резерви за рахунок формування та надходження доходів і платежів від інвестування грошових коштів від сформованих резервів за даними виданими страхування. Кошти резервів у галузі страхування життя не виступають власністю страховика та мають відокремлюватися від будь-якого іншого його майна.

Для страхування життя формуються такі резерви: а) довгострокові зобов'язання (математичні резерви), б) належні виплати страхових сум.

Величина довгострокових зобов'язань обчислюється шляхом актурних розрахунків за окремим договором згідно методики формування резервів страхування життя з паралельним урахуванням темпів росту інфляції.

Резерви при страхуванні життя створюються шляхом віднімання частки страхової премії, яка створена для страхових виплат і частини доходу (інвестиційного) від розміщення вільних коштів страховика. Загальна частина резервів страхування життя трактується як сума загальних резервів по кожному окремому договору страхування.

Розрахунки проводяться на базі таблиці смертності і комутаційних чисел, норм дохідності із інвестування, використовуючи тимчасово вільні кошти. Зробимо акцент на тому, що страхові резерви створюються для покриття всіх ризиків страхувальників.

Так, одержуючи страхові внески, страхова компанія бере на себе повну відповідальність стосовно виконання зобов'язань. Сформований розмір страхового резерву буде максимально близьким до розміру майбутніх виплат, у випадку, якщо ретельніше будуть оцінюватися ці ризики.

В загальному вигляді, щоб забезпечити виконання всіх зобов'язань зі страхових виплат страхова компанія використовує такі джерела:

- страхові резерви;
- власні кошти, що знаходяться у вільному використанні.

Проте, якщо кошти резервів будуть коштами страхувальників, тоді власні вільні грошові кошти є коштами страховика.

Під технічними ризиками розуміють необмежену можливість браку коштів страховика для того, щоб виконати страхові зобов'язання, яка зумовлюється безпосереднім веденням страхових операцій.

До технічних ризиків страхової компанії відносять:

- ризик браку (недостатності) тарифів;
- ризик недостатності грошових коштів, які формуються для виплат індивідуальних ризиків;
- ризик відхилення (наприклад перевищення наявної ймовірності виникнення страхового випадку від тої, яка була розрахована);
- ризик оцінки резервів (наприклад ризик щодо неадекватності методів розрахунку резервів);
- ризик перестрахування;
- ризик підвищення операційних витрат;
- ризик занадто великого збитку;
- об'єднаний (кумулятивний) або катастрофічний ризик (він викликаний тим, що катастрофічні ризики приводять до швидкого виснаження грошових можливостей страхової компанії за страховими виплатами);

– ризик, який зумовлюється організаційно-правовим статусом страхової компанії (заснування та організація страховика, тобто, коли страхова компанія являється акціонерним товариством та акціонери несуть тільки обмежену відповідальність, виникає ризик непоповнення коштів за рахунок ресурсів засновників і акціонерів).

Окрім технічних ризиків, які пов'язані зі операціями страхування безпосередньо, також страховик може зіткнутися з іншими ризиками— це інвестиційні та нетехнічні (рис. 1.4).



Рис. 1.4 – Класифікація ризиків страховика

Цю класифікацію, що була проведена за ознакою причини появи ризику, прийняли європейським законодавством. При технічних ризиках причиною прояву ризику є ведення страхових операцій, при інвестиційних – інвестиційна діяльність, при нетехнічних – діяльність страхової організації як певної одиниці господарювання.

Отже, у результаті фінансової діяльності страхова компанія змушена мати справи з ризиками, що пов'язані з нестачею зібраних страхових премій та страхового фонду на подальші виплати за договорами страхування, тобто з ризиками неплатоспроможності.

Беручи до уваги таку специфіку, фінансовий менеджмент у сфері страхового бізнесу направлений на управління власними та залученими коштами,

для того, щоб досягнути стратегічної мети ведення бізнесу при дотриманні нормативів щодо вимог механізму формування фінансового потенціалу страховика.

1.3 Управління фінансовими потоками страховика

Специфіка діяльності страховиків полягає в попередньому зборі коштів клієнтів (страхових премій), щоб надалі при настанні певних подій (страхових випадків) зробити гарантовані виплати страхових сум і страхових відшкодувань. На відміну від інших видів бізнесу, точна оцінка майбутніх витрат страховика на страхові виплати неможлива в принципі, оскільки йдеться про можливі, ймовірні події, які хоча й відбувалися в минулому, але кожен раз по-іншому і зі своїми індивідуальними, неповторними наслідками. Фінансові ресурси страхової компанії це грошові доходи і надходження, що знаходяться в розпорядженні страхової компанії для здійснення операцій страхування і перестраховання з моменту укладання відповідного договору до здійснення зобов'язань у вигляді виплат страхових сум і відшкодувань, а також для здійснення інших видатків, які забезпечують процес страхування та проведення страховиком фінансової, інвестиційної та поточної господарської діяльності.

Під фінансовими ресурсами страховика зазвичай розуміють централізовані та децентралізовані грошові фонди і резерви цільового призначення, які формуються у процесі страхової діяльності і призначені для виконання зобов'язань зі страхового захисту, підтримання платоспроможності та фінансової стійкості страховика. Специфіка фінансів страховика, що полягає у ймовірності неспівпадіння обсягу сформованих страхових резервів і потреб у виплаті страхового відшкодування, відбивається на складі і структурі її фінансових ресурсів.

Принципи управління фінансовим потенціалом страхової компанії:

1. Облік перспектив розвитку діяльності страхової організації.
2. Забезпечення оптимальності структури джерел фінансування з позиції їх ефективного функціонування.
3. Забезпечення відповідності обсягу залучених фінансових ресурсів обсягом сформованих активів страховика.
4. Забезпечення високоефективного використання фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності страхової компанії.
5. Забезпечення мінімізації витрат по формуванню фінансових ресурсів та фінансування діяльності страховика з різних джерел.

Фінансовим потокам страховика притаманно багато особливостей:

– різні види грошових потоків, що визначають джерела формування та напрямки використання ресурсів і відображають результати ведення діяльності, яка виражається в формуванні прибутку або збитку;

– рух фінансових ресурсів, що носять ризиковий характер;

– багатогранність та розгалуженість перерозподілу коштів між учасниками відносинах у сфері страхування.

Окрім зазначених особливостей під час аналізу грошових (вхідних та вихідних) потоків страховика виділяємо такі:

– грошові потоки являються відображенням загальних напрямків та видів діяльності;

– грошові потоки породжують зміни в активах та пасивах компанії;

– формування фінансової стійкості страхової компанії досягається за допомогою синхронізації багатьох видів потоків за обсягом та часом, які є різні між собою;

– на базі співвідношення наявних грошових потоків до запропонованих змін діяльності страхової організації, та вже отриманих коштів після реалізації, є доречним говорити про продуктивність проведених заходів;

– обсяги вибуття і надходження грошових коштів на конкретну дату – це основа прогнозування потоків страховика;

– якісне формування всіх грошових потоків призводить до підвищення ефективного ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності страхової організації.

Для подальшої якісної характеристики сутності та визначення фінансових потоків страховика в теоретичній і практичній площинах, можна побудувати спрощену систему обігу коштів страхової компанії, де наведено напрямки руху грошових потоків, що пов'язані з створенням фінансового капіталу (рис.1.5).

У момент формування страхової організації першою та головною частиною її фінансових ресурсів є власний капітал, що перебуває у формі статутного фонду. Наступна діяльність страховика створює інші виявлення власного та залученого капіталу.

Аналіз фінансових потоків страховика передбачає комплексне та якісне вивчення стану, використання, динаміки, результативності та структури кругообігу коштів за певний період в процесі ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності страхової організації.

Основна мета проведення аналізу – це вияв рівня достатньо сформованих економічних та фінансових ресурсів компанії, ефективного їх використання, та збалансованість вхідних та вихідних грошових потоків в обсязі і часі.

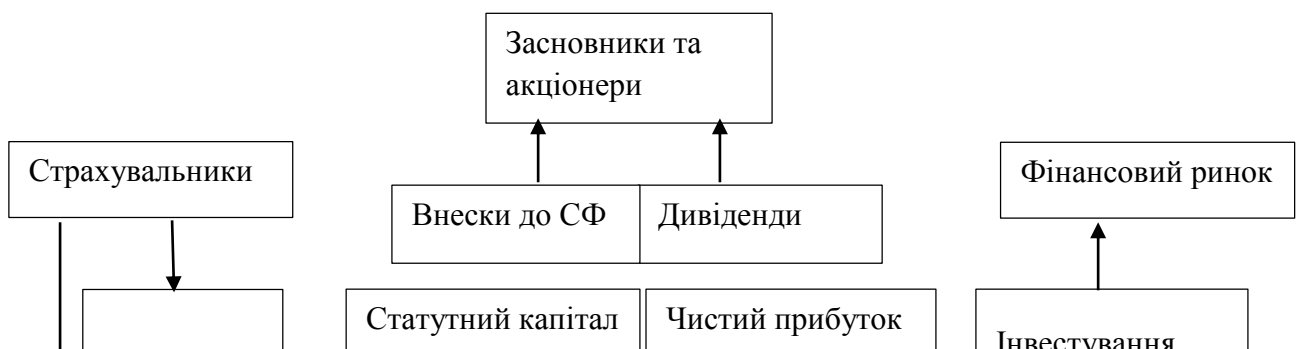


Рис. 1.5 – Кругообіг фінансових потоків страховиків (у грошовій формі)

Результати проведеного аналізу враховуються в подальшому при створенні резервів покращення фінансових потоків страховика, а також їх використання.

До складу механізму формування фінансового потенціалу страховика належать:

- методи створення та формування капіталу;
- методи управління капіталом.

І в першому, і в другому методах, організаційна структура компанії відіграє дуже важливу роль в подальшому ефективному її функціонуванні. Склад

методів створення та формування капіталу залежить певним чином від організаційно-правової структури страхової компанії.

Останні можуть функціонувати в формі публічних і приватних товариств, повних та командитних товариств, а також товариств із додатковою відповідальністю.

Публічна акціонерна форма бізнесу являється найбільш універсальною (з погляду поповнення обсягу капіталу, а також управління ним), так як публічні товариства здатні залучати інвестицій у розвиток компанії не лише від власних акціонерів, а й від сторонніх інвесторів, в той час, як приватне товариство обмежується, в першу чергу, можливостями і бажаннями своєї акціонерів, і вузьким колом осіб, які залучають приватну пропозицію певних акцій.

Крім використання основних методів (емісія акцій, внески учасників, реінвестування чистого прибутку тощо), зростання капіталу страхової компанії відбувається також за рахунок ресурсів кредиторів (це може бути, наприклад, залучення субординованого боргу) і грошових коштів сторонніх страховиків в результаті процесу реорганізації компанії (застосовують метод консолідації).

Один із методів зростання обсягів власного капіталу і розширення діяльності страховика з метою забезпечення достатньої якості фінансового потенціалу - це концентрація капіталу шляхом злиття і поглинання чи купівлі нового бізнесу.

В країнах з високим рівнем якості та розвитку страхового ринку визначена стратегія є оптимальною тоді, коли підвищується кількість працівників чи проходять інфраструктурні зміни всередині компанії для збільшення обсягу страхових платежів.

Специфіка фінансового управління полягає в тому, що воно реалізується через систему вимірних фінансових показників, які виражаються в національній або іншій валюті.

Такими найважливішими фінансовими показниками для страхової компанії є:

- обсяг страхової премії,
- операційний результат,
- неопераційні витрати,
- фінансовий результат,
- вартість страхової компанії.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що управління капіталом страховика – це діяльність, яка спрямована на створення оптимального співвідношення власного та залученого капіталу, а також забезпечення більш ефективного використання капіталу, розміщення страхових резервів з урахуванням принципів прибутковості, безпечності, ліквідності та диверсифікованості.

В цьому сенсі фінансове управління є більш конкретним у порівнянні, наприклад, з менеджментом у сфері людських ресурсів, де застосовуються якісні показники, які не завжди можна виміряти фінансово. У таблиці 1.2 наведені завдання управління капіталом на трьох рівнях: держава, страхова організація й організація з управління активами.

Таблиця 1.2 – Завдання, які розглядаються на певному рівні управління капіталом страхової компанії

Завдання

повнота формування капіталу; достатність капіталу; напрями розміщення фондів та резервів; повнота формування фондів та резервів; – дотримання вимог платоспроможності.	забезпечення умов стосовно виконання всіх зобов'язань перед страхувальниками; максимізація сукупної вартості акціонерного капіталу; – отримання інвестиційного прибутку.	підвищення дохідності активів; – диверсифікації розміщених страхових резервів.
На рівні держави		
На рівні страхової організації		
На рівні організації із управління активами		

Системний підхід аналізу вхідних та вихідних потоків страховика дозволяє стверджувати щодо можливої одночасної ефективності його інвестиційної, операційної та фінансової діяльності. Під час досліджень функціональних і структурних зміни, з'являється можливість покращення фінансової діяльності страхової компанії, а також отримання джерел для підвищення загального рівня фінансової стійкості.

На основі аналізу фінансових потоків можна стверджувати про доцільність оптимізації будь-яких напрямків діяльності страховика.

Тому, для визначення ефективної політики створення капіталу та використання ресурсів, головне правильно аналізувати співвідношення показників дохідності та ризику: колообіг капіталу обслуговує різноманітна кількість поточних активів, з різноманитним набором майнових благ із погляду ліквідності, та різними співвідношеннями джерел їх фінансування.

Висновки до розділу 1

Під час досліджень теоретичних аспектів формування та управління фінансового потенціалу страховика, можна зробити такі основні висновки та узагальнення:

1. Фінансовий потенціал – це вартісна категорія, яка дозволяє виміряти в абсолютних обсягах та визначити у відносних показниках наявні фінансові активи економічних суб'єктів, змоделювати їх потенційні можливості до нарощування та реалізації у майбутньому. Вивчення та оцінка фінансового потенціалу, відносин, що його характеризують, показників, які надають можливість визначити розміри його та окремих складових, дозволяє не лише досліджувати процес формування, накопичення та використання фінансових активів економічних суб'єктів в процесі їх діяльності, але й виявити тенденції, закономірності, механізм управління фінансовим потенціалом, що дозволить впливати на його результативність, формувати умови для забезпечення оптимальності дій та заходів, відповідно до тенденцій національного і світового розвитку, пріоритетів та потреб економічних суб'єктів.

2. Фінансовий потенціал страхової компанії є найважливішою складовою його ресурсного потенціалу та включає в собі загальну сукупність грошових коштів і надходжень, що перебувають у розпорядженні страховика для виконання всіх його фінансових зобов'язань, а також здійснення витрат компанії.

3. Фінансовим потенціалом страхової організації називаються фінансові ресурси, що знаходяться в господарському обороті і використовуються для проведення страхових операцій і здійснення інвестиційної діяльності. Потужність фінансового потенціалу страхової організації є передумовою її успішної діяльності на ринку. Розміри фінансового потенціалу страховика визначається обсягом і якістю фінансових ресурсів, що знаходяться в його розпорядженні.

Фінансові ресурси страхової компанії є сукупністю грошових коштів, сформованих з метою фінансування розвитку страхової компанії в майбутньому

періоді. Беручи до уваги специфіку механізму формування фінансового потенціалу страховика, фінансовий менеджмент у сфері страхового бізнесу направлений на управління власними та залученими коштами, для того, щоб досягнути стратегічної мети ведення бізнесу при дотриманні нормативів.

Фінансові ресурси страхової компанії це грошові доходи і надходження, що знаходяться в розпорядженні страхової компанії для здійснення операцій страхування і перестраховування з моменту укладання відповідного договору до здійснення зобов'язань у вигляді виплат страхових сум і відшкодувань, а також для здійснення інших видатків, які забезпечують процес страхування та проведення страховиком фінансової, інвестиційної та поточної господарської діяльності.

4. Рух грошових потоків не обмежується проведенням страхової діяльності, а ускладнюється проведенням страховою компанією інших видів діяльності (тобто інвестиційної та фінансової), що приносять значні доходи. За допомогою руху вхідних та вихідних потоків, виникає постійний рух фінансових ресурсів в системі функціонування діяльності страховика як на рівні певної країни, так і окремого суб'єкта господарювання.

5. Управління фінансовим потенціалом страхової компанії – це система принципів та методів розробки і реалізації рішень управлінського апарату, що пов'язані із оптимальним формуванням з різних джерел. Ця система формується за допомогою спрямованих фінансових потоків і забезпеченням ефективного використання апарату управління в різних видах діяльності страховика.

Специфіка фінансового управління полягає в тому, що воно реалізується через систему вимірних фінансових показників, які виражаються в національній або іншій валюті. Такими найважливішими фінансовими показниками для страхової компанії є: обсяг страхової премії, операційний результат, неопераційні витрати, фінансовий результат, вартість страхової компанії.

6. На базі вивчених теоретичних знань, виникає необхідність проведення якісного аналізу діяльності страхової компанії в межах її фінансового потенціалу. В даній роботі аналіз буде проводитися на прикладі СГ «ТАС».

2 КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА МЕХАНІЗМУ ЙОГО ФОРМУВАННЯ СГ «ТАС»

2.1 Організаційно-економічна характеристика СГ «ТАС»

Компанія «ТАС» працює в Україні з жовтня 1998 року і є частиною потужної Інвестиційно-фінансової групи, до якої також належить низка фінансових, торгових та промислових структур [29].

Сьогодні Приватне акціонерне товариство Страхова Група «ТАС» (далі – СГ «ТАС») входить до десятки лідерів вітчизняного страхування, демонструючи стабільно високі фінансові результати. Вдосконалюючи методи ведення бізнесу, СГ «ТАС» постійно працює над покращенням якості послуг, що надаються.

Надійність СГ «ТАС» гарантована не лише статутним капіталом, що забезпечений резервним фондом, але й чинним механізмом перестраховання великих ризиків. Компанія працює з провідними перестраховальниками світу.

СГ «ТАС» є одним із засновників та членом Української федерації страхування, повним членом Моторного (транспортного) страхового бюро України, Національного Клубу страхових виплат України, Асоціації суднобудівників України, Європейської бізнес асоціації, Української будівельної асоціації, Міжнародної торгової палати, Української спілки промисловців та підприємців, Бюро кредитних історій та 2012 року СГ «ТАС» стала членом Ліги страхових організацій України.

СГ «ТАС» має розгалужену регіональну мережу: 29 регіональних дирекцій та філіалів, 450 офісів продажів, де працюють близько 1300 штатних працівників та більше 2000 страхових агентів, які діють по всій території України.

СГ «ТАС» - універсальний страховик, що пропонує споживачам більше 80 страхових продуктів за різними видами добровільного та обов'язкового

страхування. Продукти сформовані в комплексні страхові програми, відповідно до яких кожен клієнт – юридична або фізична особа може застрахувати свої ризики як окремо, так і в комплексі.

СГ «ТАС» має ліцензії Держфінпослуг України на здійснення 29 видів страхування, з них 16 - у формі добровільного, та 13 - у формі обов'язкового. Нині СГ «ТАС» є одним з лідерів ринку за страховими виплатами та входить в десятку кращих страхових компаній України (ДОДАТОК А).

Згідно із статутом приватного акціонерного товариства СГ «ТАС» метою діяльності є: «одержання прибутку шляхом надання послуг з усіх видів страхового захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб та здійснення в межах, визначених законодавством та цим Статутом.

Предметом діяльності товариства є проведення страхування, перестрахування та здійснення фінансової діяльності, пов'язаної із формуванням та розміщенням страхових резервів та їх управлінням.»

Статутний капітал товариства СГ «ТАС» становить 185,21 млн. грн.. Статутний капітал Товариства утворений з вартості вкладів засновників та акціонерів.

Органами управління є:

1. Загальні збори акціонерів Товариства;
2. Наглядова рада Товариства;
3. Виконавчий орган Товариства(Голова правління та Правління товариства);
4. Ревізійна комісія Товариства.

Загальні збори акціонерів СГ «ТАС» є вищим органом управління, серед повноважень якого: внесення змін і доповнень до статуту компанії, зміна розміру статутного капіталу, призначення і звільнення голів та членів Спостережної ради та Ревізійної комісії, затвердження річної фінансової звітності, висновків зовнішніх аудиторів та Ревізійної комісії, розподіл прибутку.

У період між проведенням Загальних зборів акціонерів їх інтереси представляє Наглядова рада, що звітує перед Загальними зборами акціонерів та обирається з числа їх представників. Наглядова рада контролює виконання рішень Загальних зборів акціонерів, приймає рішення про їх скликання, визначає дату проведення зборів та затверджує порядок денний.

Серед інших повноважень Наглядової ради також призначення і звільнення Правління, затвердження стратегічних планів та річних бюджетів, ухвалення інвестицій у акціонерні капітали інших підприємств, прийняття рішення про створення дочірніх підприємств, їх реорганізацію або ліквідацію. Наглядова рада визначає організаційну структуру компанії, зовнішніх аудиторів та умов співробітництва з ними, заслуховує звіти Правління, приймає рішення з інших питань, визначених Статутом СГ «ТАС». Впродовж року проводиться щонайменше 4 регулярні засідання Наглядової ради компанії.

Для прийняття невідкладних рішень можливе проведення позачергових засідань. Порядок денний готується Головою Наглядової ради. На засідання, крім членів Наглядової ради, запрошується і члени Правління компанії, що забезпечує більш тісну взаємодію між Наглядовою радою та Правлінням СГ «ТАС». Не менше 2-х разів на рік Наглядова рада збирається без участі членів Правління компанії. Впродовж 2012 року було проведено 14 засідань Наглядової ради.

Отже, можна зробити висновок, що СГ «ТАС» займає значну нішу на ринку і зробила великий внесок у розвиток страхування України.

Але варто зазначити, що компанія не є страховиком № 1 на даному ринку, тому, варто розробляти нові шляхи, які змогли б вивести товариство на новий рівень розвитку.

2.2 Аналіз фінансового потенціалу як основи проведення страхових операцій та інвестиційної діяльності СГ «ТАС»

Для забезпечення якісного формування фінансового потенціалу страховики повинні дотримуватися певних умов, які є однаковими для страхових компаній як з ризикових видів страхування, так і з страхування життя, проте вимоги до розрахунку показників для них різняться.

Оскільки СГ «ТАС» займається не лише страхуванням життя, а іншими видами страхування то, слід зауважити, що мінімальний розмір статутного фонду страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, встановлюється в сумі, еквівалентній 1 млн. євро, а страховика, який займається страхуванням життя – 10 млн. євро за валютним обмінним курсом валюти України. У табл. 2.1 наведені дані стосовно дотримання вимог до статутного фонду СГ «ТАС» за 2015-2018 рр.

Таблиця 2.1. Обсяг статутного фонду СГ «ТАС» у 2015-2018 рр., тис. грн

Роки	2015	2016	2017	2018
Статутний фонд	102000	102000	102000	102000
Еквівалент розміру статутного фонду в євро	4209,65	3605,51	3398,89	3173,61

Тобто можна побачити, що впродовж досліджуваного періоду розмір статутного фонду СГ «ТАС» в повному розмірі відповідає нормативам за видами страхування іншими, ніж страхування життя.

Розмір статутного фонду з погляду діяльності зі страхування життя не в повному обсязі відповідає нормативам, що можна пояснити несприятливим політичним становищем та погіршенням економічної ситуації в країні, внаслідок чого було спричинено інфляцію національної валюти.

Для детального розгляду складових гарантійного фонду буде доцільним подання його обсягу окремих елементів в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Структура власного капіталу СГ «ТАС» за період 2015-2018

рр., тис. грн

Роки	2015	2016	2017	2018
Статутний фонд	102000	102000	102000	102000
Резервний капітал	5327	5327	13042	16190
Капітал у дооцінках	33467	33467	33467	33467
Нерозподілений прибуток	70993	206982	288144	288807

Отже, у структурі власного капіталу страховика велику вагу займає додатковий капітал, у вигляді капіталу в дооцінках, який впродовж досліджуваних років мав незмінне значення 33467 тис. грн. Нерозподілений прибуток впродовж 2015-2018 рр. стрімко зростає, середнє значення складає 213731 тис. грн.

Для забезпечення страхових зобов'язань з страхування життя і медичного страхування СГ «ТАС» формує окремі резерви за рахунок надходження страхових платежів і доходів від інвестування коштів сформованих резервів по цих видах страхування.

За результатами роботи СГ «ТАС» у 2018 р. обсяг її страхових надходжень досяг 1 387 744,98 тис. грн., що на 35,5% перевищує суму платежів, зібраних впродовж 2017 р. Понад третина премій СГ «ТАС» за минулий рік (34,7 %) припали на обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ): за полісами ОСЦПВ було зібрано 481 152,13 тис. грн. платежів, що на 65,7 % більше відповідного показника за 2017 р.

В свою чергу, за полісами «Зелена картка» у 2018 р. СГ «ТАС» залучила 273 007,07 тис. грн. премій, що становить 19,67 % від загального обсягу надходжень компанії та на 11,4 % перевищує аналогічний показник за 2017 р.

Водночас частка страхування наземного транспорту (крім залізничного), (КАСКО) в портфелі страховика за результатами 2018 р. склала 18,4 %: за договорами страхування наземного транспорту було зібрано 255 030,10 тис. грн. премій, що на 51, 2% більше, аніж у 2017 р.

В свою чергу, за договорами страхування медичних витрат (ВЗР та інші медичні витрати) надійшло 78 952,70 тис. грн. страхових премій, що на 59,6 % більше, ніж за 2017 р., і становить 5,69 % в портфелі продажів компанії.

За договорами добровільного медичного страхування (ДМС) було залучено 85 348,26 тис. грн. платежів, що становить 6,2 % від загального обсягу надходжень страховика та на 46,6% перевищує аналогічний показник за 2017 р.

За договорами страхування майна у 2018 р. СГ «ТАС» залучила 69618,02 тис. грн. платежів, за іншими договорами страхування (частка кожного з яких в портфелі менше, ніж 5 %) - 144 636,63 тис. грн.

Детальна інформація про обсяги надходжень, прирости та частки в портфелі продажів СГ «ТАС» в розрізі видів та груп страхування наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Портфель продажів СГ «ТАС» за 2017-2018 рр, тис. грн

Вид страхування	2017	2018	Приріст, тис. грн.	Приріст, %	Структура 2018
1	2	3	4	5	6
ОСЦПВ	290 335,66	481 152,13	190 816,47	65,7%	34,67%
Зелена карта	245 145,10	273 007,07	27 861,97	11,4%	19,67%
КАСКО	168677,74	255030,10	86352,36	51,2%	18,38%
ДМС	58208,89	85 348,26	27 139,37	46,6 %	6.15%

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6
ВЗР та інші мед. Витрати	49468,38	78952,76	29484,38	59,6%	5,69%
Майно	76825,53	69618,02	-7207,51	-9,4%	5,02%
Відповід. інша	35662,16	33181,33	-2480,83	-7,0%	2,39%
ДСЦВ	25 676,12	27874,35	2198,23	8,6%	2,01%
Відповід. операт. ядерної установи	17856,61	22380,12	4523,50	25,3%	1,61%
Авіація	10885,74	13702,97	2817,23	25,9%	0,99%
Фін. Ризики	15506,69	10684,65	-4822,04	-31,1%	0,77%
Нещас. випадки	6956,84	10132,36	3175,52	45,6%	0,73%
Здоров'я на випадок хвор.	8801,74	9743,28	941,54	10,7%	0,70%
Вантажі і багаж	7795,22	7233,21	-562,01	-7,2%	0,52%
Інше майнове страхування	2421,45	5653,54	3232,09	133,5%	0,41%
Інше ос. страх.	3639,01	4050,82	411,81	11,3%	0,29%
Всього	1023862,89	1387744,98	363882,09	35,5%	100,00%

Для більш детального аналізу обсягів надходжень, приростів та частки в портфелі продажів страхової групи «ТАС» в розрізі видів та груп страхування відобразимо показники видів страхування у відсотковому співвідношенні щодо загальної кількості графічно за допомогою діаграми (рис. 2.1).

Обсяг страхових виплат компанії за 2018 р. досяг 545 448,98 тис. грн., що на 46,9 % більше суми відшкодувань СГ «ТАС» за 2017 р. Так, за полісами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників було відшкодовано 201109,27 тис. грн., що становить 36,87 % від загального обсягу виплат компанії за рік та на 56,8 % перевищує аналогічний показник за 2017 р.

Портфель продажів СГ «ТАС» за 2017-2018 рр

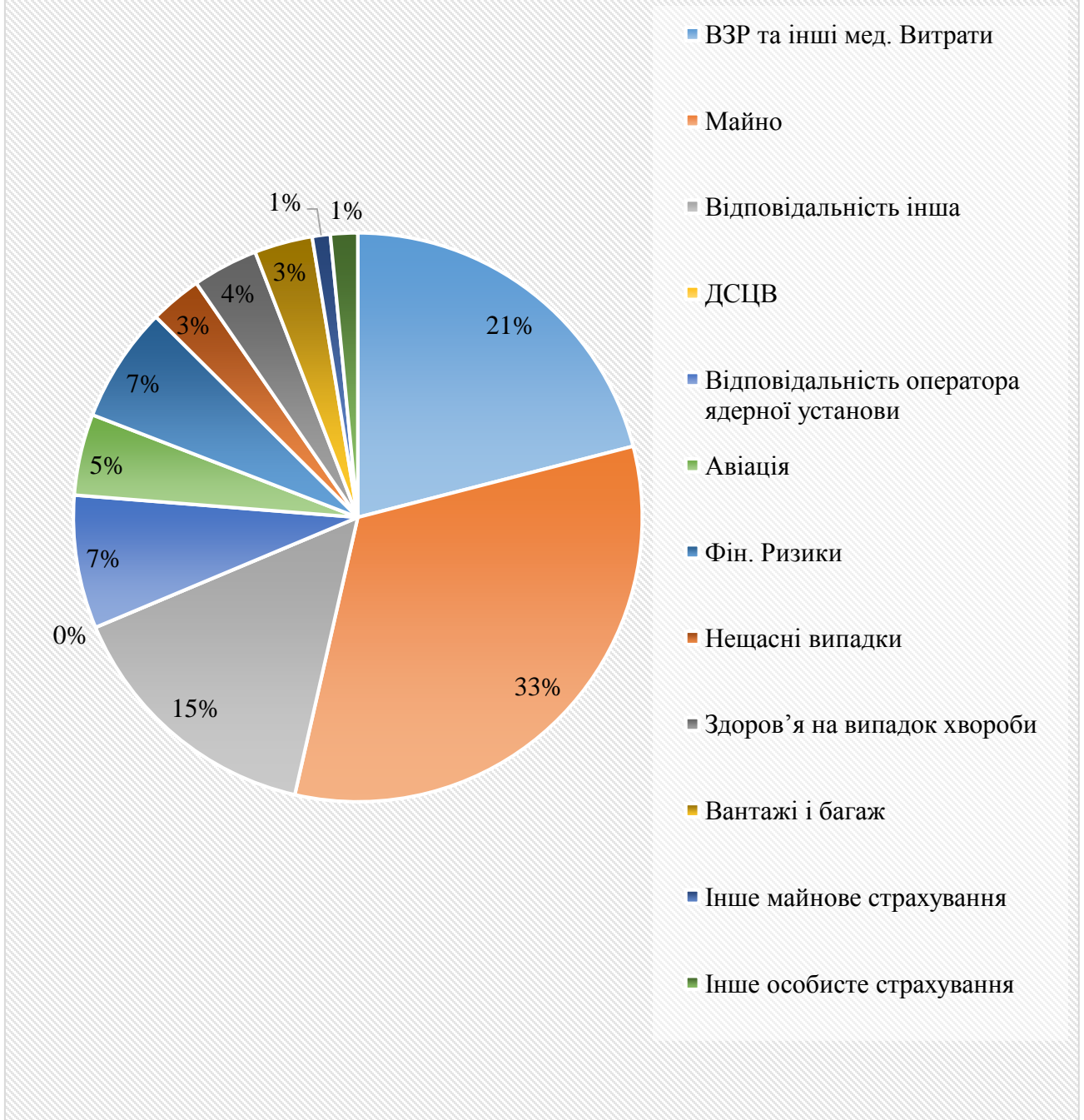


Рис. 2.1 – Структура портфелю продажів СГ «ТАС» за 2017-2018 рр про обсяги надходжень страхових платежів

Друге місце в портфелі виплат компанії за підсумками минулого року з часткою 23,44 % посідає КАСКО: за договорами страхування наземного транспорту було відшкодовано 127863,70 тис. грн., що на 46,1 % більше, ніж позаминулого року.

За полісами «Зелена картка» у 2018 р. було відшкодовано 127480,91 тис. грн., що становить 23,37 % від загального обсягу виплат страховика та на 33,6 % перевищує аналогічний показник за 2017 р.

В свою чергу, частка ДМС в портфелі виплат компанії склала 9,82 %: за договорами добровільного медичного страхування СГ «ТАС» відшкодувала в 2018 р. 53582,78 тис. грн., що на 62,5 % більше відповідного показника за 2017 р.

За договорами страхування медичних витрат компанія виплатила 17373,99 тис. грн., за іншими договорами страхування – 18 038,33 тис. грн.

Детальна інформація про обсяги здійснення страхових виплат та відшкодувань, прирости та частки в загальних виплатах СГ «ТАС» в розрізі видів та груп страхування наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Страхові виплати та відшкодування СГ «ТАС» за 2017-2018 рр, тис. грн

Вид страхування	2017	2018	Приріст, тис. грн.	Приріст, %	Структура 2018
1	2	3	4	5	6
ОСЦПВ	128 284,21	201109,27	72825,06	56,8%	36,87%
КАСКО	87526,25	127863,70	40337,44	46,1%	23,44%
Зелена картка	95390,01	127480,91	32090,91	33,6%	23,37%
ДМС	32968,35	53582,78	20614,43	62,5%	9,82%

ВЗР та інші мед. витрати	14024,86	17373,99	3349,13	23,9%	3,19%
-----------------------------	----------	----------	---------	-------	-------

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6
ДСЦВ	3564,74	5633,98	2069,24	58,0%	1,03%
Нещасні випадки	819,74	5359,55	4539,81	553,8%	0,98%
Майно	5346,82	4320,22	-1116,60	-20,9%	0,78%
Здоров'я на випадок хвороби	887,81	1130,54	242,72	27,3%	0,21%
Вантаж і багаж	1330,96	796,30	-534,64	-40,2%	0,15%
Інше особисте страхування	421,48	410,65	-10,82	-2,6%	0,08%
Відповідальність інша	593,24	320,99	-272,25	-45,9%	0,06%
Інше майнове страхування	178,27	156,10	-22,17	-12,4%	0,03%
Всього	371336,73	545448,98	174112,25	46,9%	100,

Необхідно визначити, що СГ «ТАС» навіть в умовах кризи досягає зростання ключових показників діяльності і пропонує широкий спектр страхових продуктів з гнучкими умовами. Нині СГ «ТАС» надає широкий спектр страхових продуктів у сфері страхування життя, які характеризуються гнучкістю та зручністю використання для споживачів, охоплюючи різні верстви населення та, відповідно, їх потреби до умов, що склалися. Для більш детального аналізу здійснення страхових виплат та відшкодувань, прирости та частки в загальних виплатах СГ «ТАС» у розрізі видів та груп страхування відобразимо показники

видів страхування у відсотковому співвідношенні щодо загальної кількості графічно за допомогою діаграми (рис. 2.2).

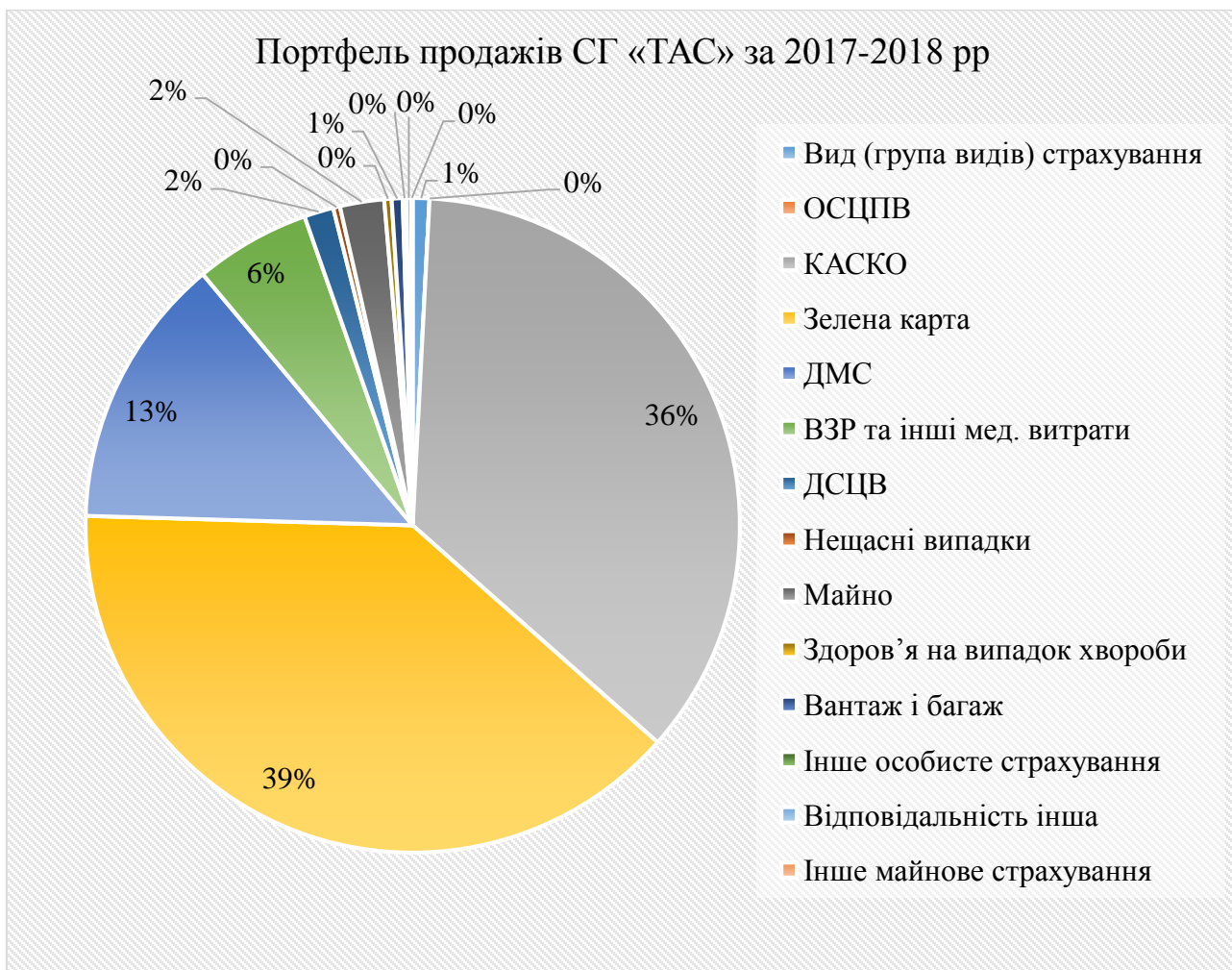


Рис. 2.2 – Структура портфелю продажів СГ «ТАС» за 2017-2018 рр про обсяги надходжень страхових платежів

Подібна ситуація щодо приростів в 2018 р. порівняно із 2017 р. спостерігається і в кількісних показниках діяльності компанії, а саме кількості укладених договорів страхування та кількості страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових виплат / відшкодувань.

Аналіз динаміки кількісних показників діяльності СГ «ТАС» наведено у табл.2.5 та на рис.2.3.

Таблиця 2.5 – Кількісні показники діяльності СГ «ТАС» за 2017-2018 рр.,

ОД.

Показник	2017	2018	Приріст, од.	Приріст, %
Укладені договори страхування, всього, од.	1507 629	1904899	397270	26,4%
в т. ч.:				
-з добровільних видів	678464	853192	174728	25,8%
з них КАСКО	24280	34225	9945	41,0%
ДМС	7404	9455	2048	27,6%
-з обов'язкових видів	829165	1051707	222542	26,8%
з них ОСЦПВ	677016	886691	209672	31,0%
Зелена карта	110 648	118 328	7 680	6,9%
Здійснені страхові виплати/ відшкодування, всього:	111274	154281	43007	38,6%
в т. ч.:				
-з добровільних видів	101268	141007	39739	39,2%
з них КАСКО	4218	5684	1466	34,8%
ДМС	87718	123018	35300	40,2%
-з обов'язкових видів	10006	13274	3268	32,7%
з них ОСЦПВ	9072	12189	3117	34,4%
Зелена карта	899	1065	166	18,5%

З огляду на стан розвитку фондового ринку в Україні СГ «ТАС» дотримується консервативної політики щодо фінансових інвестицій у цінні папери інших підприємств. Так, впродовж 2018 р. станом на 31.12.2018 р. СГ «ТАС» володіла акціями лише двох компаній на суму 68 173,28 тис. грн., що становить менше, ніж 5 % від валюти балансу.

Зокрема, це ПрАТ «Дніпровагонмаш» , частка підприємства в статутному капіталі становить 2,9 %, та ПАТ «Дослідно - експериментальний завод №20 цивільної авіації» із часткою у статутному капіталі 12,1 %. Фінансових інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства СГ «ТАС» не має.



Рис 2.3 – Динаміка кількісних показників СГ «ТАС» за 2017-2018 рр.

Окрім придбання акцій, Товариство СГ «ТАС» інвестує кошти в облігації внутрішніх державних позик (ОВДП) та облігації підприємств, які розглядає як більш прибуткову і не менш ліквідну альтернативу банківським (депозитним) вкладам. Усі корпоративні облігації відповідають регуляторним вимогам, зокрема щодо перебування в біржовому списку, кредитного рейтингу, тощо.

Окрім інвестування коштів в їхні облігації, СГ «ТАС» має взаємовигідну співпрацю з цими компаніями за своєю операційною діяльністю, зокрема страхує заставне майно та реалізує інші страхові продукти через мережу цих компаній-партнерів.

Страховання, окрім своєї основної для споживача захисної функції (забезпечення фінансового захисту страхувальника від можливої шкоди, майнових збитків і втрат), виконує також невід'ємні від неї функції:

- накопичувальну (створення страховиком страхового фонду, котрий є резервом для наступних виплат за прийнятими страховиком зобов'язаннями перед його клієнтами);

- інвестиційно - зберігальну (інвестування в економіку такого страхового фонду з метою отримання страховиком додаткового прибутку та компенсації можливих збитків, що можуть бути заподіяні страховому фонду в результаті дії інфляції та інших проявів нестабільності фінансової системи країни).

Страхові резерви – це грошові кошти, що утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування залежно від видів страхування (перестраховання).

Це пов'язано з тим, що проведення страхування зумовлює зворотність страхового циклу, оскільки потребує спочатку внесення страхової премії, а потім, через деякий час, надання страхової послуги у вигляді виплати страхового відшкодування (страхових сум).

Моменти надходження страхових премій і виплати страхового відшкодування, як правило, не збігаються, це дає змогу страховику акумулювати значні кошти у вигляді страхових резервів. Розмір цих резервів на будь-який момент має бути достатнім для виконання страховиком умов договору страхування.

Інвестиційна політика страхових компаній повинна відповідати умовам диверсифікації, повернення, прибутковості і ліквідності. Це в повній мірі поширюється як на активи, що покривають страхові резерви, так і на вільні активи.

Під час інвестування коштів страхових резервів (страхового фонду) СГ «ТАС» дотримується нормативно встановлених обов'язкових критеріїв і

нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика.

Так, станом на 31.12.2018 р. в структурі активів, якими представлені страхові резерви (норматив ризиковості операцій), 69,2 % представлені ліквідними активами, зокрема:

- кошти на поточних та депозитних рахунках – 33,1%,
- централізовані страхові резервні фонди, накопичені в Моторно-транспортному страховому бюро України (МТСБУ), які в свою чергу також представлені поточними та депозитними рахунками – 19,6%,
- корпоративні облігації(перебувають в біржовому списку ПФТС) – 12,5%,
- облігації внутрішніх державних позик (ОВДП) – 4,0%.

Кошти, що розміщені в банках (на поточних та депозитних рахунках), мають кредитний рейтинг не нижче інвестиційного та 98% з них належать до низькоризикових активів, тобто мають кредитний рейтинг не нижче ніж "AA" за національною рейтинговою шкалою.

Довгострокові зобов'язання та забезпечення в СГ «ТАС» представлені сформованими страховими резервами в сумі:

- 1 078 639,6 тис. грн. (в т.ч. резерв незароблених премій 628223,3 тис.грн. та резерви збитків 450 416,4 тис. грн.);
- довгостроковими забезпеченнями витрат персоналу (резерв відпусток) в сумі 5 505,3 тис. грн.

Поточні зобов'язання та забезпечення (строк погашення – впродовж 12 місяців починаючи з дати балансу) в СГ «ТАС» представлені:

- кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги – 36055,6 тис. грн.,
- за розрахунками з бюджетом – 14 264,0 тис. грн.,

- за одержаними авансами – 10 193,5 тис. грн.;
- доходами майбутніх періодів – 4692,3 тис. грн.;
- іншими зобов'язаннями – 6 221,2 тис. грн.

Величина сформованих технічних резервів – 1078639,65 тис. грн., визначена у відповідності до вимог внутрішньої політики з формування технічних резервів

Для перевірки адекватності страхових зобов'язань порівнюється розмір сформованого технічного резерву, зменшеного на розмір відповідних відстрочених аквізиційних витрат, з поточною вартістю майбутніх грошових потоків за договорами, а саме вартістю майбутніх страхових виплат за договорами витрат, пов'язаних із виконанням таких договорів, а також доходів від реалізації регресних вимог.

При цьому розрахунок майбутніх страхових виплат за договорами та витрат, пов'язаних із виконанням таких договорів, здійснюється методом моделювання квартальних грошових потоків спираючись на дані фінансової звітності СГ «ТАС».

Зазначені резерви (довгострокових зобов'язань та належних виплат страхових сум) формуються шляхом відрахування частини страхової премії, що призначена для страхових виплат та частини інвестиційного доходу від розміщення тимчасово вільних коштів СГ «ТАС». Загальний розмір страхових резервів по страхуванню життя визначається як сума резервів кожного окремого договору страхування життя.

Отже, СГ «ТАС» при здійсненні страхової діяльності створює технічні резерви для забезпечення зобов'язань за ризиковими видами страхування та резерви із страхування життя для забезпечення зобов'язань із страхування життя, накопичувального страхування та медичного страхування. Порядок формування, використання та розміщення зазначених страхових резервів встановлюється відповідно до норм діючого законодавства та затверджених правил страхування.

2.3 Оцінювання показників фінансового потенціалу СГ «ТАС»

Реалізувати оптимальне управління фінансових управлінням неможливо без вирішення проблеми оцінки ефективності управління потенціалом страховика.

Науковий підхід щодо вимірювання потенціалу підприємства та визначення ефективності його управління визначається тим, яка економічна модель буде покладена в основу цих процесів.

Формування системи фінансових показників дозволяє провести ранжування та визначення порогових значень коефіцієнтів з метою віднесення до певного типу фінансової стійкості та рівня фінансового потенціалу страхової компанії.

Зазначимо, що об'єктивна, доцільна і конкурентна система оціночних показників фінансового потенціалу підприємств повинна відповідати наступним вимогам:

1) Обмежена кількість коефіцієнтів, що безпосередньо впливають на прийняття управлінських рішень щодо управління фінансовою діяльністю підприємства.

2) Використання при розрахунку показників даних публічної бухгалтерської і статистичної звітності, мінімізація використання внутрішньої інформації — основним джерелом інформації для визначення потенціалу є бухгалтерська звітність а саме:

- бухгалтерський баланс (Ф.1),
- звіт про дебіторську або кредиторську заборгованість (Ф.1б),
- звіт про фінансові результати діяльності підприємства (Ф.2),
- примітки до річної фінансової звітності (Ф.5);

3) Можливість здійснення рейтингової оцінки діяльності компанії як стосовно інших господарюючих суб'єктів, так і в часі, тобто за періодами діяльності. Така система характеризується простотою і наочністю показників, що розраховуються, публічністю інформаційної бази аналізу, а також універсальністю, можливістю зіставлення і ранжирування підприємств за ступенем розвитку потенціалу підприємств у рамках єдиної методики.

Для визначення рівня фінансового потенціалу (ФП) проведемо експрес-аналіз основних показників [2], що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а також визначення порогових значень показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня ФП (табл. 2.6)

Таблиця 2.6 – Експрес-аналіз показників фінансового потенціалу СГ «ТАС» за 2016-2018 рр.

Назва показника	Розрахунок	2016	2017	2018
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу	0,45	0,39	0,28
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	15,93	15,99	11,45
Коефіцієнт термінової ліквідності	Оборотні активи – Виробничі запаси/ Поточні зобов'язання	15,85	15,93	11,40
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кошти та їх еквіваленти + поточні фінансові Інвестиції /Поточні зобов'язання	9,37	9,41	6,44
Рентабельність усіх активів	Чистий прибуток/ середньорічна вартість активів	0,20	0,062	0,003
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/ Власний капітал	0,39	0,14	0,009
Ефективність використання активів	Чистий дохід / Валюта балансу	0,72	0	0
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	Поточні + довгострокові зобов'язання / Валюта балансу	0,55	0,61	0,72

Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	Власний капітал/ Залучений капітал	0,86	0,67	0,41
---	------------------------------------	------	------	------

Проведемо розрахунок показників показників фінансового потенціалу СГ «ТАС» за 2016-2018 рр. згідно даної таблиці.

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)

$$2018: 450\ 732 / 1\ 606\ 303 = 0,28$$

$$2017: 450\ 208 / 1\ 157\ 870 = 0,39$$

$$2016: 387\ 297 / 864\ 825 = 0,45$$

2. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)

$$2018: 817\ 784 / 71\ 426 = 11,45$$

$$2017: 671\ 629 / 42\ 010 = 15,99$$

$$2016: 443\ 867 / 27\ 860 = 15,93$$

3. Коефіцієнт термінової ліквідності:

$$2018: (817\ 784 - 2\ 960) / 71\ 426 = 11,40$$

$$2017: (671\ 629 - 2\ 229) / 42\ 010 = 15,93$$

$$2016: (443\ 867 - 2\ 279) / 27\ 860 = 15,85$$

4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$2018: (459\ 825 + 0) / 71\ 426 = 6,44$$

$$2017: (395\ 521 + 0) / 42\ 010 = 9,41$$

$$2016: (261\ 115 + 0) / 27\ 860 = 9,37$$

5. Рентабельність активів:

$$2018: 4\ 153 / ((1\ 157\ 870 + 1\ 606\ 303) / 2) = 0,003$$

$$2017: 62\ 951 / ((864\ 825 + 1\ 157\ 870) / 2) = 0,062$$

$$2016: 154\ 312 / ((629\ 708 + 864\ 825) / 2) = 0,20$$

6. Рентабельність власного капіталу:

2018: $4\ 153 / 450\ 732 = 0,009$

2017: $62\ 951 / 450\ 208 = 0,14$

2016: $154\ 312 / 387\ 297 = 0,39$

7. Ефективність використання активів:

2018: $0 / 1\ 606\ 303 = 0$

2017: $0 / 1\ 157\ 870 = 0$

2016: $618\ 737 / 864\ 825 = 0,72$

8. Частка заборгованості в загальній сумі джерел:

2018: $(1\ 084\ 145 + 71\ 426) / 1\ 606\ 303 = 0,72$

2017: $(665\ 652 + 42\ 010) / 1\ 157\ 870 = 0,61$

2016: $(449\ 668 + 27\ 860) / 864\ 825 = 0,55$

9. Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості):

2018: $450\ 732 / 1\ 084\ 145 = 0,41$

2017: $450\ 208 / 665\ 652 = 0,67$

2016: $387\ 297 / 449\ 668 = 0,86$

Показник фінансової автономії є одним з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Згідно аналізу коефіцієнта фінансової незалежності (автономії), страхова компанія мала низький рівень фінансового потенціалу в 2018 р., і в 2016-2017 рр. – середній рівень (табл 2.6). Цей показник важливий як для власників, так і для кредиторів компанії. Низьке значення показника сигналізує про високий рівень ризиків і низьку стійкість компанії в середньостроковій перспективі.

Оборотні активи – це середньо- і високоліквідна частина активів підприємства. Особливість оборотних активів порівняно з необоротними полягає

в тому, що вони можуть бути перетворені в грошові кошти впродовж одного року (якщо період одного виробничого циклу вищий одного року, то впродовж одного виробничого циклу).

Показник загальної ліквідності – це індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожную гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт загальної ліквідності, що відображає достатність ліквідних ресурсів підприємства для погашення його поточних зобов'язань [4], за розрахунками має 11,45 – 15,99, що характеризує СГ «ТАС» як страхову організацію з дуже високим рівнем ліквідності ресурсів.

Коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності підприємства знаходяться в межах нормативних значень.

Коефіцієнт швидкої ліквідності - індикатор короткострокової ліквідності компанії, який вимірює здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів.

Коефіцієнти швидкої ліквідності мали значення 15,85; 15,93; та 11,40 у 2016, 2017, 2018 рр. відповідно. Таке значення вказує на те, що в компанії досить ліквідних оборотних коштів для вчасного розрахунку за зобов'язаннями.

Коефіцієнти абсолютної ліквідності мали значення 9,37; 9,41; 6,44 у 2016, 2017, 2018 рр. відповідно.

Це свідчить про можливість своєчасної оплати боргів підприємство, а також про те, що страхова компанія може вкласти частину коштів (вище норми) в іншу діяльність, у фінансові інвестиції.

Важливим показником фінансового стану страхової організації є показник платоспроможності страхової компанії, який свідчить про можливість компанії покривати зобов'язання за рахунок власних активів. Платоспроможність страхової компанії є об'єктивним показником поточного фінансового стану

страхової організації та характеризує можливість виконання зобов'язань страховика завдяки тим активам, які є в його розпорядженні та являють собою реальні цінності, а тому є ліквідними. Згідно з українським страховим законодавством [6] оцінка платоспроможності здійснюється через співвідношення фактичного і нормативного запасу платоспроможності.

Якщо фактичний запас платоспроможності перевищує нормативний, то страхова компанія є платоспроможною.

В іншому випадку страховик повинен представити в уповноважений орган нагляду за страховою діяльністю план фінансового оздоровлення, і залежно від його виконання до компанії можуть застосовуватися ті чи інші санкції. Належний рівень фактичного запасу платоспроможності повинен підтримуватися страховиками відповідно до обсягів страхової діяльності. Згідно закону України «Про страхування», на будь-яку дату фактичний запас платоспроможності страховика повинен перевищувати розрахунковий нормативний запас платоспроможності.

У закордонній страховій практиці для характеристики платоспроможності страховика використовується показник рівня достатності покриття власними коштами (Capital Adequacy Ratio або CAR [26]):

$$CAR = (F - N) / F * 100\% , \quad (2.1)$$

де F – фактичний рівень платоспроможності;

N – нормативний рівень платоспроможності.

Доцільність використання цього показника фінансовими менеджерами страхових компаній зумовлюється існуванням загальновизнаних експертних якісних оцінок достатності покриття зобов'язань страховика власними коштами (у США це, наприклад, система IRIS (Insurance Regulation Information System)). Для страховиків, які здійснюють страхування інше, ніж страхування життя,

рекомендовані параметри оцінювання платоспроможності наведені в Таблиця 2.9:

Таблиця 2.7 – Параметри оцінювання платоспроможності страховика за оцінкою CAR:

Значення CAR, %	Оцінка покриття
<0	Недостатнє
від 0 до 25	Нормальне
від 26 до 50	Добре
від 51 до 75	Надійне
>76	Зразкове

Визначимо рівень платоспроможності СГ «ТАС» за вимогами Закону України «Про страхування» та за допомогою показника рівня достатності покриття власними коштами (CAR) (Таблиця 2.10):

Таблиця 2.8 – Платоспроможність СГ «ТАС»

Показник	Роки		
	2016	2017	2018
Фактичний запас платоспроможності (ФЗП), тис.грн.	146484,8	211145,8	214047,5
Нормативний запас платоспроможності (НЗП), тис.грн.	112812,57	127073,063	152637,823
Коефіцієнт платоспроможності	1,30	1,66	1,40
Виконання умови платоспроможності згідно Закону «Про страхування»	(ФЗП)>(НЗП)	(ФЗП)>(НЗП)	(ФЗП)>(НЗП)
Показник платоспроможності CAR, %	22,99	39,82	28,69
Оцінка платоспроможності за оцінкою CAR	Нормальна	Добра	Добра

Отже, впродовж 2016–2018 рр. спостерігається незначне перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом, а коефіцієнт платоспроможності формально знаходиться в рекомендованих границях, хоча існує слабка тенденція до зростання та коливання його значень. Однак, слід зазначити, що оцінка за показником рівня

достатності покриття власними коштами (CAR) пред'являє до платоспроможності страхової організації вищі вимоги, аніж Закон України «Про страхування».

У зв'язку з цим вважаємо доцільним впровадження ступеневого контролю платоспроможності страхової компанії СГ «ТАС». Перевага застосування такого виду контролю за рівнем платоспроможності страховиків полягає в тому, що за різних значень установлених індикаторів платоспроможності пропонується здійснювати різні обсяги перевірок, а втручання органу страхового нагляду та проведення наступних за таким втручанням коригувальних і/або обмежувальних дій щодо страховика здійснюється лише за певних критичних значень показників платоспроможності.

Рентабельність активів показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Показник відповідав нормі лише у 2016 р. (0,2 при нормативному 0,1). Високе значення показника свідчило про якісну роботу страховика. У 2017 та 2018 роках показник дорівнював 0,062 та 0,003 відповідно, що свідчить про низький рівень фінансового потенціалу.

Рентабельність власного капіталу відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів, тобто скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу [5].

Згідно з результатом фінансового показника, рентабельність власного капіталі страхової компанії у 2018 р. становила 0,009, що свідчить про низький рівень ФП, а в 2016 та 2017 рр. (0,39 та 0,14 відповідно) значення відповідали нормативним.

Показник ефективності використання активів впродовж аналізованого періоду відповідає високому рівню фінансового потенціалу, та свідчить про те, що СГ «ТАС» ефективно використовує грошові кошти та має можливість розширювати свою діяльність. За аналізом частки заборгованості в загальній сумі джерел, також видно, що всі показники відповідають нормативним значенням.

Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості) СГ «ТАС» впродовж 2016-2018 рр. також знаходились на прийнятному рівні. Це означає, що власний капітал спроможний покрити борги компанії. Для визначення рівня фінансового потенціалу за фінансовими показниками порівнюємо отримані значення фінансових коефіцієнтів із рекомендованими даними рейтингової оцінки (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Рейтингова оцінка ФП за фінансовими показниками

Показник	Рівень ФП		
	високий	середній	Низький
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	>0.5	0.3-0.5	<0.3
2. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>2.0	1.0-2.0	<1.0
3. Коефіцієнт термінової ліквідності	>0.8	0.4-0.8	<0.4
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1-0.2	<0.1
5. Рентабельність усіх активів	>0.1	0.05-0.1	<0.05
6. Рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1-0.15	<0.1
7. Ефективність використання активів	>1.6	1.0-1.6	<1.0
8. Частка заборгованості в загальній сумі джерел	<0.5	0.7-0.5	>0.7
9. Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	>0.26	0.1-0.26	<0.1

На основі проведеного аналізу видно, що 3 показника не відповідають вимогам формування фінансового потенціалу. Нижче наведені напрямки оптимізації кожного з цих показників.

1. Показник фінансової незалежності (автономії). Якщо ж значення фінансової автономії нижче нормативного значення, то необхідно працювати в напрямку підвищення значення показника.

Якщо платоспроможність вже порушена, то бажаним заходом є вкладання додаткових коштів власниками або залучення стороннього інвестора. Так як, СГ «ТАС» підтримує ліквідність її в нормі, і вона здатна збалансувати вхідні і вихідні грошові потоки, то заходи щодо підвищення стійкості компанії можуть бути не терміновими.

Для цього страхова компанія може, наприклад, реінвестувати отриманий прибуток

2. Рентабельність активів. Оптимізація структури активів СГ «ТАС» дозволить скоротити їх обсяг і підвищити рентабельність за умови, що обсяг генерованого прибутку підвищиться або залишиться на попередньому рівні. З огляду на те, що рентабельність активів формується під впливом всіх внутрішніх і зовнішніх факторів, резерви підвищення показника можуть знаходитися у всіх сферах роботи страховика. Загалом, необхідно працювати в напрямку зниження суми витрат і підвищення доходів.

3. Рентабельність власного капіталу. З огляду на формулу розрахунку, можемо стверджувати, що зниження суми власного капіталу, за умови, що ефективність роботи компанії залишиться на попередньому рівні, призведе до підвищення рентабельності власного капіталу.

Зниження витрат дозволить підвищити чистий прибуток, як і активізація роботи з нарощування доходу. Тому робота в цьому напрямку дозволить підвищити рентабельність власного капіталу. Розглянемо алгоритм розрахунку інтегрального показника оцінки фінансового потенціалу на прикладі даних компанії СГ «ТАС».

1. Нехай x_i - значення показника елементів фінансового потенціалу в певному році досліджуваного періоду. Всі необхідні значення зведені в Таблиця 2.5.

2. Розраховується середньоквадратичне відхилення (K_i) значень показників x_i , використовуючи формулу:

$$K_i = \frac{x_i}{s_i} \quad (2.2)$$

де s_i – середнє значення показників.

Також відобразимо значення еталонне значення (a_i) показників фінансового потенціалу в загальній таблиці (табл.2.10).

Таблиця 2.10 – Середньоквадратичне відхилення значень показників фінансового потенціалу

Назва показника	середнє значення (s_i) показників	еталонне значення (a_i) показників	середньоквадратичне відхилення (K_i)		
			2016	2017	2019
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,45	0,4	1,13	0,98	0,70
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	15,99	14,45	1,10	1,11	0,79
Коефіцієнт термінової ліквідності	15,93	14,39	1,10	1,11	0,79
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	9,41	8,4	1,12	1,12	0,77
Рентабельність усіх активів	0,2	0,08	2,50	0,78	0,04
Рентабельність власного капіталу	0,39	0,18	2,17	0,78	0,05
Ефективність використання активів	0,76	0,24	3,00	0,00	0,00
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,55	0,6	0,92	1,02	1,20
Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	0,86	0,64	1,34	1,05	0,64

3. Розрахуємо стандартизовані значення еталонів (нормативів), коли еталонне значення прагне до max:

$$K_x^* = \frac{a_i}{s_i} \quad (2.3)$$

4. Визначимо ваги показників в комплексній оцінці:

$$b_i = \frac{K_x^*}{\sqrt{\sum_{j=i}^n (K_x^{*2})}} \quad (2.4)$$

Всі дані відобразимо в таблиці 2.11:

Таблиця 2.11 – Середньоквадратичне відхилення значень показників фінансового потенціалу

Назва показника	K_x^*	(K_x^{*2})	b_i	$b_i * K_x^*$
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	1,13	1,27	0,21	0,24
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,11	1,22	0,21	0,23
Коефіцієнт термінової ліквідності	1,11	1,23	0,21	0,23
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,12	1,25	0,21	0,23
Рентабельність усіх активів	2,50	6,25	0,47	1,17
Рентабельність власного капіталу	2,17	4,69	0,41	0,88
Ефективність використання активів	3,17	10,03	0,59	1,88
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,92	0,84	0,17	0,16
Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	1,34	1,81	0,25	0,34
Сума	-	28,59	-	5,35
√	-	5,35	-	-

5. Розрахуємо за роками значення потенційної функції:

$$y_i = \sum_{j=i}^n b_j * x_j \quad (2.5)$$

6. Еталонне значення потенційної функції визначимо за формулою:

$$y^* = \sum_{j=i}^n b_j * K_x^* \quad (2.6)$$

7. Отримаємо по роках комплексну оцінку фінансового потенціалу:

$$P_t = \frac{y_t}{y^*} * 100\% \quad (2.7)$$

Розрахунок комплексної оцінки фінансового потенціалу СГ «ТАС» наведено в табл.2.12.

Таблиця 2.12 – Комплексна оцінка показників фінансового потенціалу

Назва показника	Роки		
	2016	2017	2018
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,09	0,08	0,06
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	3,30	3,31	2,37
Коефіцієнт термінової ліквідності	3,28	3,30	2,36
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,96	1,97	1,35
Рентабельність усіх активів	0,09	0,03	0,00
Рентабельність власного капіталу	0,16	0,06	0,00
Ефективність використання активів	0,43	0,00	0,00
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,09	0,10	0,12
Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	0,22	0,17	0,10
y^*	9,62	9,02	6,37
P_t	1,80	1,69	1,19

Зобразимо функцію графічно (рис. 2.5).

Зазначимо, що величина комплексного показника фінансового потенціалу має досягти 100% -го рівня. Цей показник характеризує, наскільки страхова компанія наблидається до еталонного показника і в якій мірі вона використала свої можливості.

Можна побачити, що результати аналізу діяльності СГ «ТАС» свідчать про достатньо високий рівень фінансового потенціалу страхової компанії. Разом з тим, ситуація, що склалася, є приводом для подальшого нарощування фінансових ресурсів СГ «ТАС» і підвищення їх ефективності.

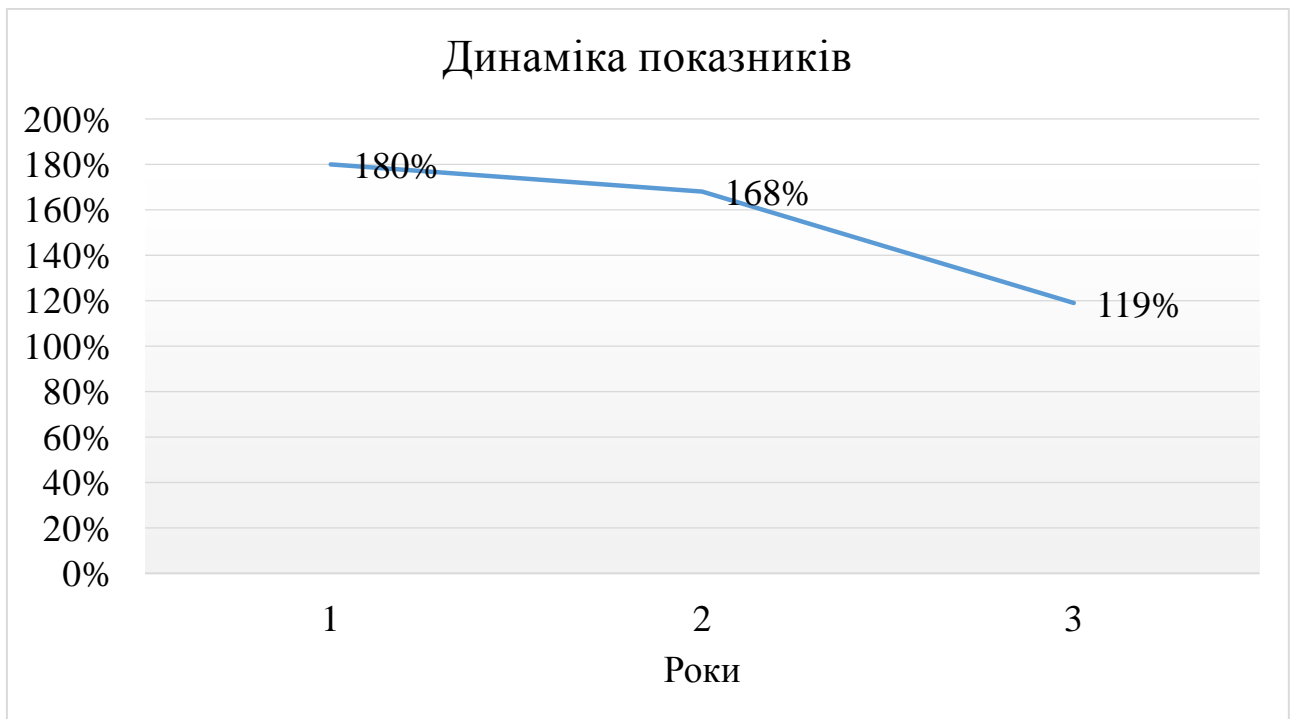


Рис. 2.5 – Динаміка використання фінансового потенціалу СГ «ТАС» за 2016-2018 рр.

Отже, оцінюючи рівень фінансового потенціалу СГ «ТАС» за фінансовими показниками, варто відмітити, що значення більшості розрахованих коефіцієнтів відповідають рекомендованим даним рейтингової оцінки. Це дозволяє зробити висновок про те, що досліджувальна страхова компанія має високий рівень

фінансового потенціалу. За показниками, ще не відповідають стандартам, необхідно знайти шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, що дасть змогу покращити прибутковість, а отже, і фінансовий стан в цілому.

2.4 Оцінка інвестиційного потенціалу СГ «ТАС»

Формування і використання інвестиційного потенціалу страхової компанії забезпечується дією відповідних економічних складових: фінансовим потенціалом (сумою власного капіталу та зобов'язань страховика); кадровим потенціалом (професійними можливостями керівництва та персоналу страхової компанії); технічним та інформаційним потенціалом (технічними засобами та інформаційними ресурсами); розрахунково-платіжним потенціалом (розрахунково-платіжними засобами та ресурсами); інноваційним потенціалом (здатністю компанії до впровадження нових видів інвестиційних продуктів); організаційно-управлінським потенціалом (здатністю керівництва компанії до ефективної організації та управління інвестиційною діяльністю). Вплив кожної із зазначених економічних складових необхідно своєчасно оцінити, щоб визначити реальні можливості страхової організації здійснювати інвестиційну діяльність. Оцінка рівня інвестиційного потенціалу дає змогу своєчасно спрогнозувати фінансові можливості і перспективи економічної системи країни щодо впливу на соціально-економічний розвиток, пошуку реальних інвесторів, які спроможні фінансувати реформування реального сектору економіки, забезпечувати стабільне зростання добробуту населення.

Оскільки загальний рівень інвестиційного потенціалу залежить від рівня його економічних складових, то зростання рівня кожної економічної складової забезпечує поступове збільшення загального рівня інвестиційного потенціалу. Однак слід розуміти, що кожна з визначених економічних складових впливає неоднаково на рівень інвестиційного потенціалу, а тому це необхідно враховувати при оцінці рівня як окремих економічних складових, так і всього інвестиційного потенціалу страхової компанії. Найбільший вплив на рівень інвестиційного потенціалу страховика забезпечують фінансовий і кадровий потенціали. Найменший вплив — інноваційний потенціал.

Узагальнюючи підходи щодо аналізу діяльності страховика, передбачених рекомендаціями вітчизняного та польського регуляторів [30,55], вимогами комерційних банків та розробками вітчизняних дослідників, для визначення ефективності використання інвестиційного потенціалу СГ «ТАС» використано показники, згруповані в блоки «Доходність», «Ліквідність», «Диверсифікація» та «Динаміка» (табл. 2.13):

Таблиця 2.13 – Показники оцінки рівня використання інвестиційного потенціалу страховика

Показник	Формула розрахунку	
Блок «Доходність»		
1	2	3
1. Показник доходності власного капіталу	$100 \% * (\text{Чистий прибуток}) / (\text{Середній обсяг власного капіталу протягом року})$	Ф1: (р. 1300)
2. Показник доходності інвестицій	$100 \% * (\text{Фінансовий результат від фінансової діяльності}) / (\text{Середній обсяг фінансових інвестицій протягом року})$	Ф1: (р. 1165)
3. Показник доходності розміщення страхових резервів	$100 \% * (\text{Фінансовий результат від фінансової діяльності}) / (\text{Середній обсяг чистих страхових резервів протягом року})$	Ф1: (р. 1495)
Блок «Ліквідність»		
4. Показник загальної ліквідності	$100 \% * (\text{Високоліквідні активи}) / (\text{Зобов'язання})$	Ф1: (р. 1030)
5. Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	$100 \% * (\text{Високоліквідні активи}) / (\text{Чисті страхові резерви})$	Ф2: (р. 2200) + (р. 2220) + (р. 2240) - (р. 2250) - (р. 2255) - (р. 2270)
6. Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	$100 \% * (\text{Фінансові інвестиції за виключенням участі у капіталі}) / (\text{Чисті страхові резерви})$	Ф1: (р. 1030) + (р. 1035) + (р. 1160) + (р. 1165)
Блок «Диверсифікація»		
7. Показник участі в капіталі	$100 \% * (\text{Інвестиції в дочірні підприємства}) / ((\text{Фінансові інвестиції за виключенням участі у капіталі}) + (\text{Інвестиції в дочірні підприємства}))$	Ф2: (р. 2350) або (р. 2355)

Продовження таблиці 2.13

1	2	3
8. Показник частки страхових резервів в активах	100 %* (Чисті страхові резерви) / (Активи)	Ф1:(р. 1530) – (р.1180)
Блок «Динаміка»		
9. Показник зростання активів	100 %* ((Активи на кінець звітного періоду) / (Активи на початок звітного періоду) – 1)	Ф1: (р. 1165)
10. Показник зростання інвестиційного портфеля	100 %* ((Фінансові інвестиції) / (Фінансові інвестиції на початок звітного періоду) – 1)	Ф1: (р. 1495)

Розраховані значення показників рівня використання інвестиційного потенціалу страховика оцінюються за відповідною шкалою та порівнюються із ринковими індикаторами: доходністю державних цінних паперів на первинному ринку (ДДЦП) та середніми значеннями відповідних показників на ринку (СРЗ) (табл. 2.14):

Таблиця 2.14 – Шкала оцінки показників рівня використання інвестиційного потенціалу страхових організацій

Показник	Оцінка		
	Добре	Задовільно	Незадовільно
1 Показник доходності власного капіталу	[ДДЦП; +∞)	[0; ДДЦП)	(-∞; 0)
2 Показник доходності інвестицій	[ДДЦП; +∞)	[0; ДДЦП)	(-∞; 0)
3 Показник доходності розміщення страхових резервів	[ДДЦП; +∞)	[0; ДДЦП)	(-∞; 0)
4 Показник загальної ліквідності	[95 %; +∞)	[65 %; 95 %)	[0 %; 65 %)
5 Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	[max (80 %; СРЗ); +∞)	[min (80 %; СРЗ); max (80 %; СРЗ))	[0 %; min (80 %; СРЗ))
6. Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	[max (170 %; СРЗ); +∞)	[min (170 %; СРЗ); max (170 %; СРЗ))	[0 %; min (170 %; СРЗ))
7 Показник участі в капіталі	[0; 1 %]	(1 %; 10 %]	(10 %; +∞)
8. Показник частки страхових резервів в активах	[0; min (30 %; СРЗ)]	(min (30 %; СРЗ); max (30%; СРЗ)]	(30 %; +∞)
9 Показник зростання активів	[max (0 %; СРЗ); +∞)	[min (0 %; СРЗ); max (0 %; СРЗ))	(-∞; min (0 %; СРЗ))
10 Показник зростання інвестиційного портфеля	[max (0 %; СРЗ); +∞)	[min (0 %; СРЗ); max (0 %; СРЗ))	(-∞; min (0 %; СРЗ))

Розрахуємо показники оцінки рівня використання інвестиційного потенціалу страхової організації СГ «ТАС» (табл. 2.15):

Таблиця 2.15 – Показники інвестиційного потенціалу СГ «ТАС»

Назва показників	Показники,%		
	2015	2016	2017
Блок «Доходність»			
1. Показник доходності власного капіталу	-62,88	16,55	-1,83
2. Показник доходності інвестицій	0,85	9,95	6,07
3. Показник доходності розміщення страхових резервів	0,92	8,35	4,99
Блок «Ліквідність»			
4. Показник загальної ліквідності	194	363	425
5. Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	24,37	13,70	14,08
6. Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	66,51	63,74	64,53
Блок «Диверсифікація»			
7. Показник участі в капіталі	21,81	23,00	21,04
8. Показник частки страхових резервів в активах	47,11	43,88	48,32
Блок «Динаміка»			
9. Показник зростання активів	81,15	104,60	107,67
10. Показник зростання інвестиційного портфеля	73,01	94,80	117,09

Співставимо значення розрахованих показників інвестиційного потенціалу страхової організації СГ «ТАС» (табл.2.15) із шкалою оцінки показників рівня використання інвестиційного потенціалу страховика (див. табл. 2.14). Врахуємо доходність державних цінних паперів на первинному ринку впродовж 2016–2018 рр. (розрахованими за даними НБУ [21]) та середні значення відповідних показників на страховому ринку (розраховано за даними сайту Форіншурер [43]) (табл.М.1)(ДОДАТОК М) (табл. 2.16):

Таблиця 2.16 – Рівень використання інвестиційного потенціалу СГ «ТАС»

Назва показників	Оцінка		
	2015	2016	2017
1	2	3	4
1 Показник доходності власного капіталу	Незадовільно	Задовільно	Незадовільно

Продовження таблиці 2.16

1	2	3	4
2 Показник доходності інвестицій	Задовільно	Задовільно	Задовільно
3 Показник доходності розміщення страхових резервів	Задовільно	Задовільно	Задовільно
4 Показник загальної ліквідності	Добре	Добре	Добре
5 Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	Незадовільно	Незадовільно	Незадовільно
6. Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	Задовільно	Задовільно	Добре
7 Показник участі в капіталі	Добре	Добре	Добре
8. Показник частки страхових резервів в активах	Незадовільно	Незадовільно	Незадовільно
9 Показник зростання активів	Задовільно	Добре	Добре
10 Показник зростання інвестиційного портфеля	Задовільно	Добре	Добре

Отже, можна побачити неоднорідну та неоднозначну, а по деяким позиціям незадовільну оцінку рівня використання інвестиційного потенціалу СГ «ТАС», що означає недостатність та неповноту використання інвестиційного потенціалу та, відповідно, ймовірну наявність резервів його розвитку. Крім того, слід відзначити недосконалість та необхідність стандартизації методики оцінювання рівня використання інвестиційного потенціалу страховика. Зазначимо, що підвищення рівня інвестиційного потенціалу страхових компаній пов'язане з необхідністю вирішення таких питань:

- розробка системи оцінки рівня інвестиційного потенціалу страховиків;
- розробка системи заходів, що спрямовуються на зростання економічних складових інвестиційного потенціалу;
- визначення чинників і розробка функціональної моделі управління інвестиційним потенціалом страхової компанії.

Відомо, що ефективність інвестиційної діяльності страховика суттєво впливає на фінансовий результат та фінансову стійкість страхової організації.

Як зазначено в роботі [28], що більшість вітчизняних страхових компаній не має ретельно розробленої інвестиційної політики та вкладає кошти у фінансові

інструменти афілійованих структур чи у банківські депозити. З розвитком страхового ринку у частині його реального сегменту потреба у безпечному та ефективному розміщенні коштів страхових компаній буде зростати. Забезпечити вирішення цього завдання можна лише за умови наявності відповідного інформаційного та кадрового забезпечення.

Вибір варіанту управління активами залежить від розміру та фінансових можливостей страховика, обраної інвестиційної політики, наявності прямих та непрямих державних обмежень або стимулів до вибору інвестиційних партнерів, умови їх діяльності тощо. Проте, у першу чергу, при виборі варіанту управління інвестиціями повинна враховуватись необхідність дотримання принципів розміщення страхових резервів, встановлених Законом України «Про страхування» [31,32]: безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікації. Ці принципи у світовій практиці є загально визнаними.

Врахуємо рекомендації роботи [28], та визначимо можливі варіанти управління інвестиційним потенціалом СГ «ТАС»:

- формування у структурі страхової компанії власного інвестиційного департаменту із залученням висококваліфікованих менеджерів;
- створення дочірніх інвестиційних компаній або компаній, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів (торгівців цінними паперами), які здійснюють управління активами страховика та надають аналогічні послуги його клієнтам і партнерам. Такий підхід можна охарактеризувати як надзвичайно чутливий до індивідуальних потреб страховика;
- передача активів на аутсорсінг є доцільною в першу чергу для середніх та малих страхових компаній, які за невелику (порівняно з витратами на самостійне управління) плату отримують професійні послуги, можуть підвищити дохідність та диверсифікованість інвестиційного портфелю.

Кожний варіант управління активами має ряд переваг та недоліків, які представлені у табл. 2.17 [49]:

Таблиця 2.17 – Якісна характеристика варіантів управління інвестиційним потенціалом СГ «ТАС»

Варіант управління	Переваги	Недоліки
Наявність у структурі страхової компанії власного інвестиційного департаменту	– Повне забезпечення індивідуальних потреб страховика у дохідності, ризикованості та ліквідності активів;	– Ефективність управління залежить від якості інформаційного та кадрового забезпечення фінансового ринку;
Створення дочірніх інвестиційних компаній або компаній, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів	– можливість оперативного корегування інвестиційної стратегії відповідно до змін у стратегії страхової діяльності; – захищеність від витоку інформації за межі страхової компанії (фінансової групи).	– зростання витрат на управління компанією (у разі створення інвестиційного департаменту).
Передача активів в управління компанії з управління активами	– Отримання професійних послуг, підвищення дохідності та диверсифікованості інвестиційного портфелю, зниження інвестиційних ризиків;	– Нездатність управляючої компанії повністю задовольнити потреби страховика в індивідуальному підході до розміщення активів;
	– Наявність державного нагляду за діяльністю компанії з управління активами, вимог щодо управління активами інституційних інвесторів; – відсутність державних обмежень на співпрацю з компанією з управління активами.	– Витрати на послуги управляючої компанії можуть перевищувати вартість самостійного управління активами; – можливість недобросовісного використання менеджментом компанії з управління активами інформації про особливості інвестиційної стратегії страховика.

Важливість ефективного управління активами страхової компанії визначається необхідністю досягнення двох основних цілей:

1. Забезпечення достатнього рівня платоспроможності та фінансової стійкості.

2. Одержання гідного прибутку від розміщення інвестиційних ресурсів.

Для досягнення цих цілей актуальним є ефективне й професійне розміщення страхових резервів, і, як наслідок – співробітництво з компаніями з управління активами.

На сьогодні можливі такі основні варіанти співробітництва компаній з управління активами та страхових компаній, завдяки яким останні можуть збільшити свій прибуток [6]:

1. Розміщення власних коштів страхової компанії у цінні папери вже існуючих інститутів спільного інвестування (ICI).

2. Передача частини страхових резервів, які можуть бути представлені цінними паперами та іншими дозволеними активами, в управління компанії з управління активами на підставі договору про управління активами інституційного інвестора.

3. Створення власного інвестиційного фонду з передачею його активів в управління компанії з управління активами.

4. Створення компанії з управління активами, материнською структурою якого є страхова компанія.

У процесі своєї інвестиційної діяльності страхові компанії формують два інвестиційних портфеля, які за вартістю відповідають страховим зобов'язанням та коштам, вільним від страхових зобов'язань.

Як зазначено в [22], використання механізму компанії з управління активами як інструменту ефективного управління коштами інституційних інвесторів також передбачає одночасне вирішення системних проблем ринку цінних паперів, зокрема, забезпечення захисту прав інвесторів, підвищення інформаційної прозорості фондового ринку, контролю за виконанням біржових угод, розвитку сучасної депозитарної та розрахунково-клірингової системи.

Передача страхових резервів в управління компанії з управління активами дозволить страховим компаніям сконцентруватись виключно на страховому бізнесі, збільшити інвестиційний дохід за рахунок професійного управління активами й знизити ризик при управлінні інвестиційним портфелем. Завданням держави на сучасному етапі є доповнення нормативно-законодавчої бази діяльності страховиків та компаній з управління активами в напрямку створення дієвого механізму захисту інтересів страховиків та страхувальників, сприяння зміцненню страхового ринку України та очищення його від псевдострахових операцій. Особливості специфічних інвестиційних портфелів, технічних резервів та резервів зі страхування життя як джерел інвестиційних ресурсів повинні враховуватись страховими компаніями під час розробки та взаємоузгодження стратегії інвестиційної і страхової діяльності.

Щодо управління інвестиційним потенціалом страховика можна виділити декілька систем, які передбачають наявність у структурі страхової компанії власного інвестиційного департаменту із залученням висококваліфікованих менеджерів та актуаріїв. За необхідності можливе також створення дочірніх інвестиційних компаній або компаній, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів й управляють активами. Такий підхід можна охарактеризувати як надзвичайно чутливий до індивідуальних потреб страховика.

В цілому, на відміну від класичного інвестора, основними цілями страховика при формуванні інвестиційного портфеля в умовах вітчизняного страхового ринку є не лише максимізація доходності та мінімізація ризику, а й забезпечення повернення вкладень.

Практичне втілення даної концепції в умовах України є віддаленим від бажаного. Як вже відзначалось, характерною рисою вітчизняного страхового ринку є низький рівень виплат, який, в свою чергу, є наслідком того, що частина страхових операцій використовуються з метою податкової оптимізації. Це

означає, що в розпорядженні страховиків залишається великий обсяг страхових премій. З огляду на це страховики вважають за доцільніше в умовах нестабільного функціонування інвестиційних ринків не займатись пошуками варіантів прибуткового і надійного розміщення активів. Ще однією перепорою на шляху перетворення українських страховиків на потужних інвесторів є низька капіталізація страхового ринку. В той же час необхідно усвідомлювати, що низька інвестиційна активність страховиків є наслідком не лише недостатнього рівня страхової культури. Навіть за дотримання законодавчих умов питання гарантії збереження коштів залишається невирішеним.

В цих умовах страховим компаніям доведеться вкладати свої кошти в короткострокові та ризикові фінансові інструменти. Тому держава повинна запровадити нові державні цінні папери, орієнтуватись переважно на вітчизняних інвесторів, розміщувати державні позики на внутрішньому ринку, забезпечуючи необхідний рівень дохідності, який би перевищував інфляційні очікування. Це дало б змогу активізувати інвестиційну діяльність фінансових посередників, особливо страхових компаній, а також не допустити відтоку коштів за межі країни.

Висновки до розділу 2

Комплексний аналіз фінансового потенціалу та механізму його формування СГ «ТАС» дозволив зробити такі висновки:

1. СГ «ТАС» займає значну нішу на ринку і зробила великий внесок у розвиток страхування України. Метою діяльності компанії є одержання прибутку шляхом надання послуг з усіх видів страхового захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб та здійснення фінансової діяльності в межах, визначених законодавством та статутом страхової компанії. Предметом

безпосередньої діяльності є проведення страхування, перестраховання і здійснення фінансової діяльності, пов'язаної з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням.

4. СГ «ТАС» здійснює усі види обов'язкового, добровільного страхування та перестраховання згідно з вимогами законодавства України, на які вона отримала ліцензії.

5. За результатами роботи СГ «ТАС» в 2018 році обсяг її страхових надходжень досяг 1 387 744,98 тис. грн., що на 35,5 % перевищує суму платежів компанії, зібраних впродовж 2017 р. Це свідчить про розширення послуг на страховому ринку та збільшення портфеля страхової компанії.

4. Впродовж досліджуваного періоду розмір статутного фонду СГ «ТАС» в повному розмірі відповідає нормативам за видами страхування іншими, ніж страхування життя. Розмір статутного фонду з погляду страхування життя не у повному обсязі відповідає нормативам. Це можна пояснити несприятливим політичним становищем та погіршенням економічної ситуації в країні, внаслідок чого було спричинено інфляцію національної валюти.

5. у структурі власного капіталу страховика велику вагу займає додатковий капітал, у вигляді капіталу в дооцінках, який впродовж досліджувальних років мав незмінне значення 33467 тис. грн. Нерозподілений прибуток впродовж 2015-2018 рр. стрімко зростає, середнє значення складає 213731 тис. грн. Для забезпечення страхових зобов'язань з страхування життя і медичного страхування СГ «ТАС» формує окремі резерви за рахунок надходження страхових платежів і доходів від інвестування коштів сформованих резервів по цих видах страхування.

6. Високий рівень фінансового потенціалу СГ «ТАС» свідчить про можливість залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації будь-яких ефективних інвестиційних проектів.

7. Оцінюючи рівень фінансового потенціалу СГ «ТАС» за фінансовими показниками, варто відмітити, що значення більшості розрахованих коефіцієнтів відповідають рекомендованим даним рейтингової оцінки. За показниками, ще не відповідають стандартам, необхідно знайти шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, що дасть змогу покращити прибутковість, а отже, і фінансовий стан в цілому. Тому виникає необхідність в покращенні методики механізму формування фінансового потенціалу у розрізі наявних проблем як на рівні страхової компанії, так і на рівні всього страхового ринку.

8. Оцінка рівня використання інвестиційного потенціалу СГ «ТАС» є неоднозначною, а по деяким позиціям незадовільною, що означає недостатність використання інвестиційного потенціалу та, відповідно, ймовірну наявність резервів його розвитку. Крім того, слід відзначити необхідність стандартизації методики оцінювання рівня використання інвестиційного потенціалу страховика. Визначено можливі варіанти управління інвестиційним потенціалом СГ «ТАС».

3 ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

3.1 Перспективи розвитку СГ «ТАС» на страховому ринку України

Одним із найважливіших факторів забезпечення розвитку фінансового потенціалу компанії є обсяг та структура фінансових ресурсів. Ураховуючи те, що кожен об'єкт підприємницької діяльності визначає для себе певну загальну філософію розвитку, значну увагу необхідно звернути на стратегічне планування, основною метою якого є забезпечення фінансових можливостей для успішної діяльності та в кінцевому підсумку – досягнення певного рівня прибутковості. Без визначення фінансових можливостей та перспектив забезпечення сталого фінансового стану жодна компанія не може досягнути стабільного економічного розвитку на ринку.

Під стратегічним управлінням у страховій галузі розуміють професійне управління діяльністю страхової компанії, яке здійснюється в умовах ринкових відносин і спрямоване на отримання прибутку при раціональному використанні всіх належних ресурсів. Причинами виникнення стратегічного управління стало насичення ринку товарами та послугами, виникнення маркетингових концепцій. Через зміни зовнішнього середовища виникла необхідність аналізу та обліку, збереження конкурентних переваг на довгострокову перспективу та необхідність управління капіталізацією.

З огляду на важливу роль фінансової стратегії в загальному управлінні компанією, необхідно дослідити процес розробки фінансової стратегії. Визначальним, на нашу думку, є розгляд принципів її розробки. У літературі ці принципи висвітлюються для торгових і промислових підприємств, для страхових же компаній можна виділити такі:

1. Розгляд страхової компанії як відкритої соціально- економічної системи, здатної до самоорганізації (системності). Цей принцип передбачає, що при розробці фінансової стратегії компанія розглядається як певна система, повністю

відкрита для активної взаємодії з факторами зовнішнього середовища. У процесі такої взаємодії страховик набуває відповідної організаційної та функціональної структури.

2. Урахування базових стратегій діяльності компанії. Фінансова стратегія страховика є невід'ємною частиною його загальної стратегії розвитку, а тому має враховувати передбачені останньою інструменти та методи досягнення визначених цілей. Враховуючи специфіку страхового бізнесу, можна стверджувати про те, що саме фінансова стратегія є базовим та вихідним елементом процесу стратегування.

3. Забезпечення гнучкості фінансової стратегії. Майбутньому розвитку діяльності страховика завжди притаманна невизначеність. Тому практично неможливо залишити в незмінному вигляді розроблену фінансову стратегію на всіх етапах її реалізації. Можливість своєчасного маневрування фінансовими ресурсами досягається завдяки створенню відповідних резервів та ефективному управлінню ними. Крім того, важливу роль у забезпеченні гнучкості фінансової стратегії відіграє рівень ліквідності активів та інвестицій.

4. Забезпечення альтернативності стратегічного фінансового вибору (альтернативності). В основі стратегічних фінансових рішень має бути активний пошук варіантів напрямів, форм і методів здійснення діяльності, вибір кращих з них, формування на цій основі загальної фінансової стратегії та ефективного механізму його реалізації.

5. Урахування умов діяльності страхової компанії та її потенціалу (відповідності). Кожна страхова компанія певною мірою є унікальною формою організації бізнесу, саме тому використання шаблонних підходів є неефективним. Важливе значення для розвитку компанії має стан розвитку економіки загалом, політична стабільність, рівень розвитку технологій, місце страхового ринку в країні, довіра до фінансових інститутів, страхова культура та власні можливості компанії (власники, активи, менеджмент).

6. Орієнтація на професійний апарат фінансових менеджерів у процесі реалізації фінансової стратегії. (професійності).

До основних етапів процесу формування фінансової стратегії страхової компанії належать:

1. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії. Цей період залежить від низки умов. Головною умовою його визначення є тривалість періоду, який прийнятий для формування загальної стратегії розвитку компанії – оскільки фінансова стратегія має відносно неї підлеглий характер, вона не може виходити за межу цього періоду. Важливим елементом визначення періоду формування фінансової стратегії страховика є передбачення розвитку економіки загалом та кон'юнктури тих сегментів фінансового ринку, з якими пов'язана майбутня фінансова діяльність, - в умовах нинішнього нестабільного розвитку економіки країни цей період не може бути більше трьох років.

2. Дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища та кон'юнктури фінансового ринку. Для такого дослідження необхідно вивчити економіко- правові умови фінансової діяльності і можливі їх зміни в наступному періоді. Крім того, на цьому етапі розробки фінансової стратегії аналізуються кон'юнктура фінансового ринку та фактори, які її визначають, а також розробляється прогноз кон'юнктури за окремими сегментами цього ринку, пов'язаних з наступною фінансовою діяльністю компанії.

3. Формування стратегічних цілей фінансової діяльності. Головною метою цієї діяльності є підвищення рівня добробуту страховика і максимізація його ринкової вартості. Разом з цим, ця головна мета потребує конкретизації з урахуванням задач і особливостей наступного фінансового розвитку. Система стратегічних цілей повинна забезпечувати формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і високорентабельне використання власного капіталу; оптимізацію структури активів і капіталу, що використовується;

прийняттого рівня фінансових ризиків у процесі здійснення наступної господарської діяльності та ін.

4. Конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації. У процесі останньої забезпечується динамічність представлення системи цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності, а також їх зовнішня і внутрішня синхронізація за часом; Зовнішня синхронізація передбачає узгодження за часом реалізації розроблених показників фінансової стратегії з показниками загальної стратегії розвитку страхової організації, а також з прогнозованими змінами кон'юнктури фінансового ринку. Внутрішня синхронізація передбачає узгодження в часі всіх цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності між собою.

5. Розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей етап є найбільш відповідальним. Фінансова політика становить форму реалізації фінансової ідеології і фінансової стратегії компанії за найбільш важливими аспектами фінансової діяльності на окремих етапах її здійснення. На відміну від фінансової стратегії загалом, фінансова політика формується лише за конкретними напрямками фінансової діяльності, які потребують забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної мети цієї діяльності.

6. Розробка системи організаційно-економічних заходів із забезпечення реалізації фінансової стратегії. У системі цих заходів передбачається формування «центрів відповідальності» різних типів; визначення прав, обов'язків та ступеня відповідальності їх керівників за результати фінансової діяльності; розробка системи стимулювання робітників за їх внесок у підвищення ефективності фінансової діяльності та ін.

7. Оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії дозволяє визначити, чи в змозі компанія досягти визначених цілей в умовах можливих змін факторів зовнішнього середовища.

Аналізуючи страховий ринок України, можна побачити, що впродовж останніх років розвивається продовження позитивних економічних тенденцій та головних ознак макроекономічної стабілізації, що відбувалося у напрямку як підвищення доходів населення, так і посилення інвестиційної складової зростання, а також в цілому сприятливих зовнішніх умов. Прискорення економічного зростання вдалося досягти насамперед завдяки збільшенню інвестицій та внутрішньому споживчому попиту.

Основним двигуном зростання економіки залишатиметься приватне споживання. По-перше, зберігатимуться високі темпи зростання реальних заробітних плат, простимульовані активними міграційними процесами. По-друге, пом'якшується фіскальна політика, у тому числі через подальше підвищення соціальних стандартів. Також, як і минулого року, збережеться активна інвестиційна діяльність підприємств.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній становила 285, у тому числі страхування життя – 31 компанія, ризикове страхування – 254 компанії. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так у 2018 р. 11 страховиків пішли з ринку.

В цілому у 2018 р. обсяг надходжень валових страхових премій та обсяг чистих страхових премій збільшилися в середньому на 20%.

Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»); страхування життя; страхування майна; страхування кредитів; страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ; страхування від нещасних випадків; медичне страхування; страхування медичних витрат; страхування відповідальності перед третіми особами.

Обсяг валових страхових виплат/відшкодування також збільшився в середньому на 20%.

Зростання обсягів валових страхових виплат мало місце у більшості основних системоутворюючих видах страхування. Найбільше збільшення валових страхових виплат відбулося з таких видів страхування: автострахування, медичне страхування, страхування майна, страхування життя. Водночас, зменшилися валові страхові виплати зі страхування фінансових ризиків та страхування кредитів.

Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування, за видами добровільного особистого страхування, за видами недержавного обов'язкового страхування (з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів).

Зафіксовано зростання страхових резервів, збільшилися такі показники, як загальні активи страховиків та активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів.

В цілому страховий ринок України за обсягом валових премій в валютному еквіваленті на початок 2018 р. зайняв 61 місце в світі, а за темпами зростання увійшов в ТОП-10 найбільш динамічних ринків світу. Загалом, тенденція до зростання обсягу страхових послуг спостерігається останні 3 роки.

Розвиток страхового ринку в сучасних умовах тісно пов'язане з розвитком національної економіки, оскільки дозволяє акумулювати значні довгострокові інвестиційні ресурси, залучаючи кошти через пенсійні програми та програми страхування життя.

Розширення страхового бізнесу створює робочі місця, активізує впровадження інновацій, стимулює стійкість економіки та пом'якшує наслідки глобальних ризиків.

Страхові компанії як специфічні підприємства створюються задля отримання прибутку, та водночас предметом їх першочергової діяльності є надання страхового захисту, і вони мають бути фінансово забезпечені для його втілення. Досягнення такого завдання є можливим за умови відповідної

організації управління і формування ресурсним потенціалом та, загалом, організації фінансової діяльності страховика.

Сучасний вітчизняний страховий ринок за своєю структурою (інституційною, фінансовою, функціональною, регіональною) не досконалий.

Не дивлячись на окремі позитивні тенденції: поступово зростає відношення обсягу страхових премій до ВВП; зростають обсяги статутних фондів, власного капіталу, активів і резервів, що підвищує рівень платоспроможності страхових компаній; створюються об'єднання страховиків, що сприяє появі на ринку корпоративних правил і зміцненню позицій компаній-учасниць; законодавство наближається, хоча й дуже повільно та непослідовно, до європейських стандартів, потреб страхувальників і страховиків, але за масштабом і ступенем впливу позитивні тенденції та явища поступаються негативним.

До цього часу у забезпеченні розвитку страхового ринку України існують досить серйозні проблеми які істотно впливають на розвиток страхування в Україні, також на стан економічного розвитку держави.

Фактори, що перешкоджають розвитку страхової діяльності, а також формуванню якісного фінансового потенціалу можуть бути поділені на зовнішні, стосовно страхового сектора, і внутрішні.

До числа зовнішніх факторів відносяться:

- невисокі темпи структурних перетворень в економіці,
- низька ліквідність, недокапіталізація,
- недостатня вірогідність звітності багатьох вітчизняних підприємств і слабка прозорість більшості з них,
- низький рівень монетаризації економіки,
- відсутність законодавчої основи,
- недосконалість судової системи,

– недостатнє правове забезпечення можливостей страхового нагляду, низький рівень рейтингу України.

До числа внутрішніх факторів можна віднести:

- низьку якість управління в багатьох страхових організаціях,
- недостатню ефективність систем управління ризиками та внутрішнім контролем,
- непрозора структура власності,
- недостатній розвиток сучасних страхових технологій.

Недостатньо розвинутою є інфраструктура страхового ринку. З одного боку, це відображає низький рівень обслуговування населення та, як наслідок, – недостатній попит на посередницькі послуги, а з іншого, є стримуючим чинником його поступального розвитку. Не досить активно на ринку працюють посередники, їх частка настільки слабка і незначна, що можна відзначити відсутність ринку посередників як такого.

Дещо низька роль серед страхових брокерів на ринку особистого страхування та страхування життя, а також при здійсненні інших видів страхування. Крім того, слід звернути увагу на ту обставину, що слабкий розвиток, наприклад, брокерської мережі свідчить про закритий характер діяльності більшості компаній; недостатній рівень розвитку інституту актуаріїв, у тому числі відсутність інституції державних актуаріїв — про слабкість сектора страхування життя та неготовність страхової інфраструктури до впровадження пенсійного та медичного страхування.

Окремі види обов'язкового страхування чітко законодавчо не визначені, крім того ідеологія впровадження обов'язкового страхування є недостатньо виправданою, оскільки до цього часу існують норми, які не стимулюють розвиток страхування. Обов'язкові види страхування мають вкрай низький рівень виплат і страхового захисту та, як правило,

використовуються для задоволення вузьковідомчих інтересів і не відповідають своїй суті та значенню.

Водночас, як обов'язкові види страхування повинні стосуватися ризиків та об'єктів, що мають загальнодержавний характер.

Недосконала система взаємовідносин між засновником страхової організації та страхувальниками.

Практика показує, що основні засновники часто є основними клієнтами страхової компанії, що створює закритість їх діяльності. Поширюється перехресне володіння акціями страхових компаній, банків, виробничих підприємств, що ускладнює точну оцінку їх активів. Часом банки вимагають від клієнтів страхувати заставне майно в даній страховій компанії і на відповідних умовах. Непоодинокими є випадки встановлення виняткового права певних страховиків на здійснення певних видів страхування.

Названі фактори дозволяють монополізацію окремих сегментів страхового ринку, так званими, «відомчими» страховими компаніями, створюють нерівні можливості для функціонування страховиків, призводять до нерівномірного розвитку страхового ринку.

Таким чином, робимо висновок, що сучасний стан упровадження обов'язкового страхування є незадовільним.

За даними Ліги страхових організацій у галузі страхування відсутні якісні системи обліку, звітності та розкриття інформації та нагляду за страховою діяльністю. Це свідчить про відсутність цілеспрямованої державної політики у сфері страхування та безсистемність розвитку вітчизняного страхового ринку. Низька дохідність або збитковість окремих видів страхування.

Наприклад за даними страхових організацій нетто-збитковість автокаско в середньому по ринку страхування складає до 50% загального обсягу зібраних премій, а з урахуванням комісій і витрат на ведення справи, доходи страхових компаній у цьому виді страхування складають у підсумку не більше 10-15% [6].

Подальшого вдосконалення потребує, система державного нагляду за діяльністю страхових організацій з питань забезпечення ними платоспроможності, оскільки до цього часу вони здійснюються старими методами, які не завжди відображають реальний фінансовий стан страхової компанії.

Необхідно провести низку заходів, у т.ч. внести зміни до чинного законодавства; прийняти підзаконні акти; здійснити комплекс організаційних заходів; розробити перелік основних законів, що забезпечать розвиток страхового ринку.

Отже, сучасний стан вітчизняного страхового ринку характеризують такі внутрішні проблеми:

- недосконала нормативно-правова база;
- низький попит фізичних і юридичних осіб на страхові послуги;
- відсутність надійних інвестиційних програм, а також реальних фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів;
- недосконала система обов'язкового страхування та неадекватність їх фінансового забезпечення;
- низький рівень страхових виплат;
- низький рівень дохідності окремих видів страхування;
- недостатня ефективність стратегічного менеджменту страхових компаній;
- значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній; недосконалі фінансова звітність і методи обробки даних.

До інших функціональних проблем діяльності страхових компаній можна також віднести:

- вузький, порівняно з розвинутими країнами, асортимент страхових послуг, що надаються клієнтам;
- неоптимальність страхових портфелів;

- низьку технологічність здійснення страхових операцій;
- відсутність належних традицій тривалого позитивного досвіду роботи з клієнтами, особливо з нових видів страхування;
- недосконалість системи інформаційно-аналітичного забезпечення страхової діяльності.

Можна переконливо стверджувати, що важливе значення для ефективного розвитку економіки України в сучасних економічних умовах є необхідність підвищити роль і значення страхування, як механізму надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення.

Насамперед необхідно значно підняти рівень страхування в ієрархії сфер життєдіяльності суспільства.

Це, в свою чергу, вимагає створення відповідного страхового ринку з раціональним набором різноманітних страхових послуг, вміло пропонованих страховиками.

Незалежно від цього, економічна обов'язковість, яка значною мірою визначає розміри та структуру попиту на страхові послуги, має посісти важливе місце в розрахунках між суб'єктами господарювання та державним бюджетом. Іншими словами, мета та вимоги страхової політики повинні узгоджуватися, зокрема і в першу чергу, з економічною політикою держави.

3.2. Удосконалення методики оцінки фінансового потенціалу страховика

Однією з передумов зміцнення та підвищення надійності фінансової системи держави є фінансовий розвиток страхових компаній, який сьогодні, неможливо уявити без складових процесів планування та прогнозування. Теоретична база застосування методів прогнозування стійкості страховика є досить розвинутою, проте її застосування у практиці страховиків незначне.

На основі рекомендацій французьких вчених Фаншона Ж. та Романе І. методом теоретичного узагальнення, систематизації відомих рішень, а також з використанням підходу Стоянової Є. С., Ненно І. М. була розроблена матриця фінансового розвитку, яка максимально точно відображає стан фінансового потенціалу та фінансової стійкості страховика.

Дана модель має практичне застосування, була апробована десятьма страховими організаціями та застосовується у якості передпланової стадії формування фінансового забезпечення позиціонування страховика. Фундаментальним результатом фінансово-господарської діяльності страховика, що може бути використаним для прийняття стратегічно важливих рішень, є сума фінансового і страхового результатів, де фінансовий результат охоплює інвестиційну діяльність та діяльність із управління активами.

Система координат матриці повністю відображає вказані процеси і є сукупною величиною оцінок розвитку двох ключових аспектів діяльності: страхового і фінансового бізнесу (ІВ та FB).

Ці показники є ключовими для знаходження правильного напрямку щодо позиції збалансованості (гармонічної рівноваги) разом з використанням інтегрального показника розвитку FDP (Financial Development Potential), який в свою чергу може бути знайденим за наступною формулою:

$$FDP = FE - MFN = \text{Осар} + IR - (\Pi + TC), \quad (3.1)$$

де FE (Financial Enrichment) – фінансове забезпечення;

MFN (Moment Financial Needs) – поточні фінансові потреби;

Осар (Own Capital) – власний капітал;

IR (Insurance Reserves) – страхові резерви;

Π (Insurance Indemnities) – страхові виплати;

TC (Total Costs) – загальні витрати.

Показник страхової діяльності визначається за наступною методикою:

$$IB = IP - II - AC - REP \text{ Осар} + IR - II - TC , \quad (3.2)$$

де IP (Insurance Premiums) – страхові платежі;

AC (Acquisition Costs) – аквізаційні витрати;

REP (Reinsurance Premiums) – премії з перестраховання.

Фінансова оцінка функціонування страхової компанії може бути отримана за наступною формулою:

$$FB = GF - IR \text{ Осар} + IR - II - TC , \quad (3.3)$$

де GF (Guarantee Fund) – результат зміни обсягу гарантійного фонду;

IR (Insurance Reserves) – результат зміни обсягу страхових резервів.

Аналіз IB, FB та їх суми необхідний для з'ясування динаміки грошових потоків у результаті страхової та інвестиційної діяльності. За результати фінансової діяльності будемо вважати зміну обсягу гарантійного фонду та наявні страхові резерви. До гарантійного фонду відносимо увесь додатковий капітал, додаткові резерви та нерозподілений прибуток.

Якщо за одним із отриманих показників (IB, FB) спостерігається від'ємна величина, це говорить про виникнення проблем та загроз для фінансової стійкості страховика, котрі потрібно негайно вирішувати. Вірно змодельована матриця допоможе отримати та спрогнозувати перспективні напрями розвитку страхової організації, а значення показника фінансового стану дозволить визначити об'єм фінансових ресурсів, які згодом можна буде інвестувати в розвиток організації. Матриця фінансової стратегії страхової компанії наведена на рис.3.1.

	$FB \ll 0$	$FB = 0$	$FB \gg 0$
$IB \gg 0$	1 $IBFB = 0$	4 $IBFB > 0$	6 $IBFB > 0$
$= 0 IB$	7 $IBFB < 0$	2 $IBFB = 0$	5 $IBFB > 0$
$\ll 0 IB$	9 $IBFB \ll 0$	8 $IBFB < 0$	3 $IBFB = 0$

Рис. 3.1 – Матриця фінансової стратегії страхової компанії

Отримані квадрати можна інтерпретувати наступним чином:

1. Якщо IB значно менше нуля ($IB < 0$), така ситуація може бути пов'язана з тим що страхові платежі за період, що аналізується, або є більшими за чисті страхові платежі, або дорівнюють розміру зборів, або ж аквізаційні витрати показали тенденцію до різкого зростання.

Тобто, у незбалансованому страховому портфелі організації переважають ризики з великим рівнем збитковості, а менеджмент організації не в змозі справитися зі своїми функціями управління.

2. У випадку, коли IB дорівнює 0 ($IB = 0$) можемо стверджувати, що в певній мірі страховий портфель не є збалансованим, тобто: страхові виплати за звітний період не перевищують рівня надходжень страхових платежів, проте все ще тримаються рівня норми або ж знаходяться на гідному рівні, але значну частку отриманих страхових премій компанія віддає на перестраховування. Не виключено, що аквізаційні витрати зростають, як і у попередньому випадку.

3. Якщо ІВ значно перевищує 0, така позиція може бути пов'язана з тим, що страхова організація займає та дотримується стійкої позиції: страхові платежі мають стійку тенденцію до зростання, а страхові виплати - до зменшення, що свідчить про збалансований портфель страхових послуг та вигідну страхову політику, при цьому спостерігається незмінність аквізиційних витрат.

Сукупна дія вказаних факторів свідчить про надійні позиції компанії на ринку та перспективи її розширення, проте вказує й на доволі агресивну конкурентну політику страховика.

4. У разі, якщо FB значно менше, можна припустити, що фінансова діяльність страховика за період, що аналізується, була збитковою через недоотриманий прибуток або ж явний збиток від ведення як страхової, так і інвестиційної діяльності.

Отримавши розрахунки IBFB, визначаємо, до якого квадрату потрапляє конкретна страхова компанія та описуємо її поточне положення (стан рівноваги, стан загрози стійкості і т.п.) та прогнозуємо, до якого квадрату страховик може потрапити, або яке саме положення йому бажано займати. За результатами подібних розрахунків, проте вже за інший рік, можемо спрогнозувати, до якого квадрату страховик переміщується фактично, порівнявши положення зі прогнозованим значенням.

Отже, за допомогою побудови матриці фінансового забезпечення визначається фінансовий потенціал компанії та активність усіх видів її діяльності (страхової, фінансової, інвестиційної).

Ця модель виступає як надзвичайно ефективний метод конкурентного аналізу, який здатен вказати на необхідність пошуку додаткових ресурсів фінансового забезпечення та на спроможність компанії до подальшого розширення її ринкової частки.

Високий рівень фінансової стійкості страхової компанії – це запорука вчасного та абсолютного виконання її фінансових зобов'язань перед клієнтами. Проте в умовах жорсткої ринкової конкуренції та стабільного впливу на діяльність страховика зовнішніх факторів, кожна організація повинна мати перевірений набір спеціальних важелів, за допомогою яких можна оптимізувати свою фінансову стійкість. До їх складу можна віднести наступні:

1. Розумне коригування страхових тарифів відповідно до збитковості конкретних видів страхування. Основу надійності та фінансової стабільності будь-якої страхової організації складає ефективна тарифна політика. Тариф повинен бути побудований таким чином, аби досягався необхідний баланс між дохідною та витратною частиною фінансів страховика, і саме цей балансовий стан знаменує досягнення фінансової стійкості. Безпосередньо структура тарифної ставки є відображенням усіх важливих резервів і фондів, які призначені для реалізації різноманітних страхових операцій. Тому страховий тариф – це своєрідна міні-модель страхового фонду, яка гарантує проведення беззбиткового страхування.

2. Вдосконалення програми перестраховування. Перестраховий фонд – це своєрідна «подушка» безпеки кожної страхової організації, адже перестраховування захищає страховика від непередбачуваних втрат, які могли б бути понесені у випадку необхідності здійснення страхових виплат без наявності при цьому страхового покриття. Механізм перестраховування повинен гармонійно співіснувати та відповідати політиці лімітів та ризиків андеррайтингу, тарифній політиці, бізнес-ризикам, кредитоспроможності страховика та його фінансовим ризикам. Використовуючи цей інструмент правильно, організація має можливість вміло керувати ризиками, що виникають в межах її операційної діяльності.

3. Впровадження інноваційної діяльності. Впровадження новітніх технологій в страховій діяльності сприяє нарощуванню прибутку та укріпленню

фінансової стійкості. Практикуючи та вдосконалюючи науково-технічні досягнення у всіх сферах функціонування, страховик матиме здатність впродовж тривалого періоду часу здобувати надприбутки та нарощувати свої фінансові ресурси.

4. Аналіз та зміна структури активів і засобів інвестування. Власний капітал будь-якої страхової організації – це «основа основ», фундамент, на якому будується вся її діяльність. Він є гарантією фінансової стійкості страховика, адже навіть під час браку страхових премій, що є необхідними для виконання зобов'язань, все може бути погашеним за рахунок власного капіталу. Тому й розумна балансова політика стане запорукою стабільної фінансової стійкості страховика.

5. Зменшення розміру дебіторської та кредиторської заборгованостей. Зовнішня заборгованість – явище, якого сьогодні важко уникнути, проте воно не є бажаним у будь-якій економічній сфері. Невпинне нарощення до боргів рано чи пізно призводить до виникнення проблем зі споживачами, посередниками та призводить до банкрутства.

В такому випадку, стійкість фінансового потенціалу не просто підривається – під сумнів ставиться функціонування компанії. Тому організації необхідно по мірі можливостей та часу врегульовувати розмір дебіторської та кредиторської заборгованості, тримаючи її в рамках допустимого рівня. 6. Знаходження додаткових шляхів реалізації страхових послуг. У просторі ринкової економіки, в умовах високого рівня пропозиції, потреби споживачів зростають з кожною покупкою товару або послуги, тому вдосконалення продукту компанії – це процес, який не повинен припинятися ні на хвилину.

Не дивлячись на те, що страхова послуга – є доволі специфічним товаром, необхідно шукати та використовувати вигідні додаткові можливості щодо її вдосконалення та реалізації.

Лише в такому випадку страхова організація матиме конкурентоспроможне та фінансово стійке положення на ринку.

В умовах проникнення процесу глобалізації в усі сфери економічного простору, основним завданням страховика є оптимізація власної фінансової стійкості, адже саме завдяки їй страховик матиме змогу управляти чинниками зовнішніх та внутрішніх змін, забезпечивши нормальне наявне функціонування та майбутнє фінансове зростання. [5].

3.3 Шляхи покращення якості фінансового потенціалу страхової компанії.

Однією з найважливіших економічних характеристик страхової компанії є її фінансовий потенціал. Він забезпечує здатність своєчасно та в повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання, передусім страхові, за рахунок наявності достатньої суми ліквідних активів і засобів платежу.

В Україні забезпечення фінансового потенціалу страховика регулюється на законодавчому рівні та підлягає вивченню у межах контролю за діяльністю страхових компаній.

Система неперервного спостереження фінансового стану страхової компанії має відповідати таким загальним принципам функціонування:

- достатності інформації: у кожній окремій системі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна) з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства;

- наступності: кожна наступна підсистема не повинна порушувати властивостей об'єкта і критеріїв, установлених у системі вищого рівня;

- вірогідності й порівнянності інформації, що дає змогу забезпечити результати, на- ближені до реальних;

– імовірності помилок, що дозволяє відслідковувати помилки, що виникають у процесі оцінки або моделювання, а також у межах розробленої моделі оцінювати ризик можливої помилки та її наслідки, виробляти основні методи реагування на помилку;

– комплексності: взаємозумовленості і пропорційної взаємоузгодженості розвитку системи як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів;

– оскільки перехідний період в економіці України потребує високої оперативності й гнучкості реагування на зміни ринкових можливостей і небезпеку, що виникає.

Аналіз фінансового стану страхової організації здійснюється з використанням декількох груп показників, що включають як загальні показники оцінки фінансового стану підприємств, так і специфічні, які характеризують окремі сторони діяльності страхових організацій. Звісно, не всі показники служать безпосередньо цілями фінансового аналізу, у зв'язку з чим у багатьох випадках необхідні їх відбір і систематизація. Зокрема, показники, що характеризують фінансовий стан страхової організації, групуються за ступенем достатності, під якою розуміється необхідна їх кількість.

Існує значна кількість напрямів фінансового аналізу фінансових звітів та звітних даних страхових компаній, основними серед яких є обчислення платоспроможності, визначення відносних показників, частки окремих статей фінансових звітів тощо. Але тільки комплексний аналіз певної групи показників дає підстави для обґрунтування висновків щодо фінансового стану страхової компанії.

Обґрунтоване оцінювання фінансового становища страховика дає змогу розкрити реальний стан справ з можливостями подальшого розвитку. Для керівників та власників страхових компаній така оцінка є способом одержання правдивої інформації щодо їх визначених перспектив. Найбільше це є

актуальним для опрацювання стратегії виживання при сучасних економічних умовах.

Заходи, спрямовані на підтримку стійкості фінансового потенціалу страхової компанії є системою цілеспрямованих дій щодо максимального обмеження і попередження будь-якого ризику. Процес управління ризиками містить аналіз, контроль та фінансування ризику. Управління ризиками здійснюється ще до укладання договору страхування, також існують можливості управління ризиком у процесі дії договору страхування. Зниження ймовірності настання страхового випадку повністю відповідає інтересам страховика. Якщо термін дії договору страхування закінчився, а страховий випадок ще не настав, то страхові платежі залишаються у страховика у вигляді доходу, а якщо страховик був змушений виплатити страхове відшкодування, то це є збитками.

Проблема стійкості фінансового потенціалу може бути вирішена за допомогою заходів, спрямованих на підготовку професійних страховиків. Важлива роль у подальшому розвитку страхової галузі відводиться державі, яка за допомогою різноманітних важелів та стимулів може впливати на формування конкурентоспроможного страхового ринку.

Значну роль у підвищенні потенціалу та удосконаленні діяльності страхової компанії відіграє страховий маркетинг. Перебудова роботи страхової організації відповідно до маркетингових принципів забезпечує можливість інтеграції та координації усієї діяльності страхової компанії в розрахунку на отримання прибутку саме завдяки створенню й забезпеченню споживчого задоволення.

Темпи зростання ринку страхування потребують удосконалення вимог до механізму створення фінансового потенціалу страховиків шляхом:

- впровадження системи, яка базується на врахуванні ризик-факторів;
- використання інтегрованого підходу до формування страхових резервів і вимог до капіталу;

- впровадження всеохоплюючої системи ризик-менеджменту;
- використання внутрішніх моделей управління капіталом страховика;
- мінімізації впливу ризиків шляхом їх диверсифікації.

На основі концептуальних засад можна стверджувати, що для підвищення фінансової стійкості вітчизняних страхових компаній необхідно вдосконалити систему управління фінансовим потенціалом шляхом:

- відмови від наявної практики механічного підвищення нормативів без їх методичного вдосконалення і математичного обґрунтування;

- створення можливості регулювати та враховувати структуру, історію та кореляцію збитковості різних видів страхування, ризиковість страхового портфеля;

- внесення змін до Закону України «Про страхування», що враховує ризиковість і структуру активів страхової компанії;

- створення страховиками разом з регулятором Нацкомфінпослуг єдиних систем ризик-менеджменту на основі європейського досвіду.

На основі всього вищесказаного для СГ «ТАС» можна запропонувати такі рекомендації:

1. Необхідно підвищити ефективність управління економічним апаратом страхової компанії «ТАС». Для цього слід провести регулярний аналіз (щорічно) з використанням математичних, статистичних та фінансових методів, спрямованих на визначення та аналіз структури портфеля, його складу, визначення рівня ризикованості та прибутковості існуючого страхового портфеля. Із практичної точки зору актуальною є підтримка стабільності всіх показників: високого рівня прибутковості та низького рівня ризикованості, зниження взаємозв'язку ризику між програмами ризикового та накопичувального страхування.

2. Необхідно підвищити ефективність управління страховою організацією, зокрема визначити місію, стратегію та тактику страховика. Також доцільним є

проведення регулярного портфельного аналізу та системи управління ціновою політикою.

3. Необхідно підвищити ефективність діяльності органів управління СК «ТАС» (контроль за роботою BackOffice, визначити цілі підприємства та розробити на їх основі реалістичні плани, заходи щодо підтримки оптимальної структури портфеля, щороку переглядати цілі компанії, працювати з перестраховиками, управляти ризиком та його диверсифікувати, розробляти заходи щодо підтримки рівня прибутковості певних програм (ТАС-Капітал та ТАС-Юніор) та підвищувати прибутковість інших, підвищувати кваліфікацію кадрів, розширювати мережу філій та представництв).

Отже, для покращення механізму формування фінансового потенціалу страхових компаній, в тому числі досліджуваної СГ «ТАС», слід звернутися до методологій, розроблених закордоном, і адаптувати їх до вітчизняного страхового ринку.

Це сприятиме тому, що страхувальники та застраховані отримають гарантії щодо того, що страховики будуть удосконалювати свою практику ризик-менеджменту і матимуть необхідний рівень капіталу, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню довіри страхувальників до страхових компаній через мінімізацію ймовірності їх банкрутства.

Також, як результат упровадження європейських методологій, підвищиться ефективність управління фінансовою стійкістю страхової компанії, що, в свою чергу, дасть змогу повноцінно виконувати властиві їй функції та підтримувати діяльність на належному рівні.

Висновки до розділу 3

Отже, ефективне функціонування страхової компанії СГ «ТАС» в Україні, її успішний та динамічний розвиток залежатимуть від фінансової стабільності страхових організацій, що є підґрунтям підвищення їх конкурентоспроможності.

Це забезпечується системою фінансових показників, що визначають здатність страховика відповідати стандартам європейського страхового ринку та залучати усі можливі моделі управління для зростання показників прибутку.

Запропонована методика матричного прогнозування фінансової стійкості компанії СГ «ТАС» дає рішення проблеми розробки сучасних методичних підходів оцінки фінансової стійкості страховика, визначення сили дії факторних складових показників фінансової діяльності. Вірогідність та точність прогнозу матричної моделі дозволяє не лише визначити наявне положення страховика, але й дати адекватну прогнозну оцінку та попередити вплив негативних внутрішніх та зовнішніх факторів, що в свою чергу спроможне покращити фінансову стійкість компанії.

Також в умовах євроінтеграції не менш важливою є адаптація до міжнародних стандартів фінансової звітності для порівняння фінансової стійкості вітчизняних і зарубіжних компаній щодо забезпечення публічності та прозорості результатів фінансової і рейтингової оцінки страхової компанії.

Страховий ринок України розвивається, але перспективи його зростання ще досить високі.

На шляху свого розвитку страховий ринок зустрічається з низкою проблем, серед яких ризький рівень страхової культури та обізнаності населення в наявних страхових продуктах в Україні, недостатня капіталізація страхових компаній і низька якість активів, низький рівень прозорості, а також політична та економічна нестабільність, низький рівень платоспроможності населення, відсутність ефективної законодавчої бази.

Однією з передумов зміцнення та підвищення надійності фінансової системи держави є фінансовий розвиток страхових компаній, який сьогодні,

неможливо уявити без складових процесів планування та прогнозування. Теоретична база застосування методів прогнозування стійкості страховика є досить розвинутою, проте її застосування у практиці страховиків незначне.

В умовах проникнення процесу глобалізації в усі сфери економічного простору, основним завданням страховика є оптимізація власної фінансової стійкості, адже саме завдяки їй страховик матиме змогу управляти чинниками зовнішніх та внутрішніх змін, забезпечивши нормальне наявне функціонування та майбутнє фінансове зростання.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі наведене теоретичне узагальнення та вирішення завдання, яке полягає у розвитку теоретико-методичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення фінансового потенціалу та механізму його формування на засадах ведення фінансової, страхової та інвестиційної діяльності СГ «ТАС» в умовах підвищення нестабільності зовнішнього середовища. Загальні висновки, одержані в результаті дослідження, зводяться до наступного:

Встановлено, що під фінансовим потенціалом страхової компанії розуміють це ресурси, які мають фінансове спрямування, знаходяться у господарському обігу та використовуються при проведенні інвестиційної і страхової діяльності.

Метою відносин, які відображає категорія «фінансовий потенціал», є формування, розподіл та перерозподіл, використання, накопичення та примноження фінансових активів в процесі суспільного відтворення для забезпечення прискореного розвитку економічної системи. За допомогою фінансових ресурсів страхова компанія виконує свої поточні зобов'язання перед страхувальниками, та може стабілізувати свій фінансовий стан, зменшити рівень інфляційного тиску, продавати на страховому ринку не дуже прибуткові види послуг в сфері страхування

Виявлено, що при створенні страхової компанії, базовим елементом формування фінансового потенціалу являється власний капітал, а інвестиційна діяльність, забезпечує певний дохід і є невід'мною частиною.

Встановлено, що інвестиційна та страхова діяльність пов'язані один з одним, незважаючи на те, що основною метою першої є одержання прибутку, а другої - нівелювання ризику та покриття збитків. Власний капітал та залучені

ресурси, до яких відносяться обсяг всіх страхових премій щодо укладених і чинних договорів страхування, набувають форми страхового фонду. Подальший рух та розподіл страхових резервів, їх збалансований, мінімальний склад, показники динаміки видів страхування і операцій визначають результати (включаючи пропорційне відношення) діяльності страховика на ринку в цілому.

Визначено, що фінансовим потокам страховика притаманно багато особливостей:

- різні види грошових потоків, що визначають джерела формування та напрямки використання ресурсів і відображають результати ведення діяльності, яка виражається в формуванні прибутку або збитку;

- рух фінансових ресурсів, що несуть ризиковий характер;

- багатогранність та розгалуженість перерозподілу коштів між учасниками відносинах у сфері страхування.

Встановлено, що аналіз фінансових потоків страховика передбачає комплексне та якісне вивчення стану, використання, динаміки, результативності та структури кругообігу коштів за певний період в процесі ведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності страхової організації.

Виявлено, що механізм управління фінансовим потенціалом страхової компанії органічно входить у систему фінансового управління страхової компанії і в рамках цієї керуючої системи найбільшою мірою пов'язана із підсистемою управління капіталом. Критичний аналіз наукових підходів до управління фінансовими потоками страхової компанії дає можливість визначити його як системно упорядкований порядок дій та операцій в процесі формування, руху та перерозподілу фінансових ресурсів страховика, що підпорядкований його загальній та фінансовій стратегіям, та включає певним чином пов'язані підсистеми аналізу, планування, та контролінгу фінансових потоків, які тісно пов'язані із підсистемами організації збуту страхових продуктів та страхового ризик-менеджменту.

Встановлено, що під час дослідження фінансового потенціалу за результатами роботи СГ «ТАС» в 2018 р. обсяг її страхових надходжень досяг 1 387 744,98 тис. грн., що на 35,5% перевищує суму платежів компанії, зібраних впродовж 2017 р. Це свідчить про розширення послуг на страховому ринку та збільшення портфеля страхової компанії.

За результатами дослідження встановлено, що діяльність страхових компаній має особливості, які слід враховувати в процесі управління фінансовим потенціалом.

Впродовж досліджуваного періоду розмір статутного фонду СГ «ТАС» в повному розмірі відповідає нормативам за видами страхування іншими, ніж страхування життя. Розмір статутного фонду з погляду страхування життя не в повному обсязі відповідає нормативам. Це можна пояснити несприятливим політичним становищем та погіршенням економічної ситуації в країні, внаслідок чого було спричинено інфляцію національної валюти.

За результатами роботи СГ «ТАС» в 2018 році обсяг її страхових надходжень досяг 1 387 744,98 тис. грн., що на 35,5% перевищує суму платежів Компанії, зібраних впродовж 2017 року. Понад третина премій СГ «ТАС» за минулий рік - 34,7% - припали на обов'язкову страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ): за полісами ОСЦПВ було зібрано 481 152,13 тис. грн. платежів, що на 65,7% більше відповідного показника за 2017 рік. В свою чергу, за полісами "Зелена картка" в 2018 році СГ "ТАС" залучила 273 007,07 тис. грн. премій, що становить 19,67% від загального обсягу надходжень товариства та на 11,4% перевищує аналогічний показник за 2017 рік.

Встановлено, що у структурі власного капіталу страховика велику вагу займає додатковий капітал, у вигляді капіталу в дооцінках, який впродовж досліджувальних років мав незмінне значення 33467 тис. грн. Нерозподілений прибуток впродовж 2015-2018 стрімко зростав, середнє значення складає 213731

тис. грн. Для забезпечення страхових зобов'язань з страхування життя і медичного страхування СГ «ТАС» формує окремі резерви за рахунок надходження страхових платежів і доходів від інвестування коштів сформованих резервів по цих видах страхування.

При аналізі інвестиційної діяльності, з огляду на стан розвитку фондового ринку в Україні, СГ "ТАС" дотримується консервативної політики щодо фінансових інвестицій у цінні папери інших підприємств. Так, впродовж 2018 року та на 31.12.2018 року товариство володіло акціями лише двох компанії на суму 68 173,28 тис. грн., що становить менше, ніж 5% від валюти балансу.

. Визначено можливі варіанти управління інвестиційним потенціалом СГ «ТАС». Проаналізувавши фінансові показники, варто відмітити, що значення більшості розрахованих коефіцієнтів відповідають рекомендованим даним рейтингової оцінки. За показниками, ще не відповідають стандартам, необхідно знайти шляхи підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, що дасть змогу покращити прибутковість, а отже, і фінансовий стан в цілому.

Оцінка рівня використання інвестиційного потенціалу СГ «ТАС» є неоднозначною, а по деяким позиціям незадовільною, що означає недостатність використання інвестиційного потенціалу та, відповідно, ймовірну наявність резервів його розвитку. Крім того, слід відзначити необхідність стандартизації методики оцінювання рівня використання інвестиційного потенціалу страховика».

В цілях підвищення рівня фінансового потенціалу страховика та вирішення ряду нормативно-правових, організаційно-методологічних та інформаційних проблем виділимо такі перспективні напрямки розвитку страхового ринку: вдосконалення формування державного регулювання; мінімалізація втручання держави в діяльність страховиків; наближення страхового ринку України до світових вимог фінансового регулювання та нагляду; активна співпраця з

європейськими та міжнародними організаціями; покращення інформаційно-аналітичного забезпечення та розкриття інформації; створення прозорої фінансової звітності, що відповідатиме міжнародним стандартам та підвищить рівень довіри населення до страхового сектору; модернізація системи управління страховою компанією; вдосконалення системи ризик-менеджменту; збільшення місткості ринків страхування і перестраховування, оскільки вони виступають каталізаторами розвитку один одного; - зростання обсягів грошових потоків за договорами страхування.

Надано рекомендації щодо покращення механізму формування фінансового потенціалу страхової компанії, а саме впровадження системи, яка базується на врахуванні ризик-факторів; використання інтегрованого підходу до формування страхових резервів і вимог до капіталу; впровадження всеохоплюючої системи ризик-менеджменту; використання внутрішніх моделей управління капіталом страховика; мінімізації впливу ризиків шляхом їх диверсифікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєв С.Б. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства». *Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємництво*. 2014. № 2. С. 53–56.
2. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 23–26.
3. Баранова В. *Фінансовий потенціал страховика*. *Економіст*. 2012. № 8. С. 70–72.
4. Баранова В.Г. Страховий капітал: проблеми формування. URL: <http://91.90.15.82:8080/jspui/bitstream/123456789/173/1/Baranova%20V.G..pdf>. (дата звернення 01.09.2019).
5. Василенко А.А. Інвестиційна стратегія страхових компаній: навч. посіб. Київ: КНТЕУ, 2016. 186 с.
6. Василенко А.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній України: стратегія та пріоритети. *Страхова справа*. 2014. № 3. С. 38–46.
7. Гаманкова О. Вплив процесів глобалізації на розвиток ринку страхових послуг України. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер. Економіка*. 2016. Вип. 89. С. 61–63.
8. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2017. 328 с.
9. Горбач Л.М. Страхова справа : навч. посіб. Київ: Кондор, 2013. 252 с.
10. Деєва Н. Механізм функціонування приватних і публічних акціонерних товариств: відмінності і проблеми. *Економічний аналіз*. 2010. № 7. С. 257–261.
11. Добош Н.М. Основні принципи формування та управління капіталу страхових організацій. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 767. С. 132–140.

12. Дрібноход А. О. Підхід щодо вибору страхового портфеля за цілями страховика. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. Політехніка», 2008. № 635. С. 63–67.

13. Єрмошенко А.М. Окремі стратегічні аспекти управління страховими компаніями. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 11. С. 128-135. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_11_2. (дата звернення 01.09.2019).

14. Кнейслер О.В. Методологія класифікації фінансових потоків страхових компаній. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 20. С. 157–163.

15. Кнейслер О.В. Практичні засади управління активами страхової. *Наукові записки*. 2014. Вип. 12. С. 224–235.

16. Кнейслер О.В. Формування системи управління фінансовими потоками страхових компаній. *Схід*. 2015. № 5. С. 55–59.

17. Кнейслер, О.В. Проблемні тенденції та напрямки реформування державного регулювання страхового ринку України. *Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал*. 2015. № 11. С. 231–236.

18. Комадовська В. С. Особливості управління портфелем договорів страхування життя. *Світ фінансів*. 2010. № 3. С. 54–57.

19. Нагайчук Н.Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття «фінанси страхових організацій». *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. №11. С. 32–35.

20. Налукова Н. І. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики . *Світ фінансів*. 2015. № 2. С. 105–117.

21. Національний банк України: офіційний сайт URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674. (дата звернення 26.10.2018).

22. Никулина Н.Н., Березина С.В. Анализ управления инвестиционным потенциалом страховых организаций: опыт, перспективы развития. *Страховое дело*. 2006. №4. С. 43–52.

23. Опешко Н.С. Управління достатністю капіталу страхових компаній : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : 08.00.08 .Київ, 2016. 20 с.

24. Офіційна інтернет-сторінка національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>. (дата звернення 01.09.2019).

25. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України / Консолідовані звітні дані. URL : <https://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.

26. Письменна Т.В. Теоретичне підґрунтя функціонування і вітчизняна практика розвитку страхового ринку. *Світ фінансів: науковий журнал ТНЕУ*. 2016. Вип. 3 (48). С. 113–123.

27. Письменна Т.В. Управління збалансованістю страхового портфеля: дискурс в теорію та погляд на сучасну. *Вісник Тернопільського національного економічного університету: науковий журнал ТНЕУ*. 2016. Вип. 2. С. 90–101

28. Пікус Р., Нестерова Д. Ефективність інвестиційної стратегії страхових компаній в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. №3(168) С.8–12.

29. Пікус Р.В. Міжнародний досвід управління активами страхової компанії. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: Економіка*. 2010. Вип. 120. С. 7–12.

30. Поплавський О.О. Аналіз інвестиційного потенціалу страхових компаній в умовах фінансової нестабільності. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5347>. (дата звернення 06.12.2018).

31. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України від 07 грудня 2019 р. № 2745-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>. (дата звернення 26.10.2018)

32. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1996, № 18, ст. 78.
URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>. (дата звернення 26.10.2018).

33. Рейтинг надійності страхових компаній України за показником «страхові резерви» URL : <http://forinsurer.com/files/file00585.pdf>. (дата звернення 01.09.2019).

34. Рязанцев Р. А. Страховой портфель страховой организации: теоретический аспект. *Известия ИГЭА*. 2009. № 4. С. 34–37.

35. Страховая Группа ТАС - СГ ТАС. URL: <https://sgtas.com.ua>. (дата звернення 01.09.2019).

36. Супрун Н.В. Нові підходи до управління капіталом страхових компаній. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2017. Вип. 7 (1). С. 138–144.

37. Тесленок І.М. Сутність і структура інформаційного потенціалу підприємства. *БізнесІнформ*. 2016. № 6. С. 124–127.

38. Ткаченко А.В. Імплементация та адаптація до української практики європейських принципів управління активами і пасивами страхових компаній. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2012. № 3 (15). С. 229-235. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VUbsNbU/2012_3/12_3_51.pdf. (дата звернення 01.09.2019).

39. Ткаченко Н. В. Страхування : навч. посіб. Київ : Ліра-Київ, 2017. 376 с.

40. Толпежников Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. № 2. Т. 1. С. 277–282.

41. Улыбина Л.К. Институты и инструменты инвестирования финансовых ресурсов страховых организаций. *Экономические науки*. 2011. № 8 (81). С. 194–198.

42. Федонин О.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка : учеб. Пособие. Київ: КНЕУ, 2016. 316 с.
43. Фориншурер. Підсумки страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/files/file00565.pdf>. (дата звернення 03.12.2018).
44. Фурман В.М. Основні напрямки організації стратегічного управління в страхових компаніях. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 4. С. 49–61.
45. Хлівний В.К. Інноваційні підходи до управління діяльністю страхової компанії. *Фінанси України*. 2011. № 11. С. 113-118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_11_12. (дата звернення 01.09.2019).
46. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу. *Управління. Інновації*. 2011. № 1 (7). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_66. (дата звернення 01.09.2019).
47. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4987/1/PPR_23_10.pdf. (дата звернення 01.09.2019).
48. Шевчук О.В. Управління фінансовими ресурсами страховика. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2. С. 116–126.
49. Шуригіна Н.Ю. Оптимізація інвестиційної діяльності страхової компанії в умовах фінансової кризи. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/2/05.pdf>. (дата звернення 26.10.2018).
50. Щербаков В.А. Страхование : учебное пособие. Москва : КНОРУС, 2017. 312 с.
51. Юрченко Л.А. Финансовый менеджмент страховщика. Москва : ЮНИТИ, 2011. 235 с.
52. Яшина Н. М. Страховой портфель как основа обеспечения финансовой устойчивости страховой организации . *Финансы и кредит*. 2017. № 20. С. 84–87.

53. Besley T. Savings, credit and insurance. *Handbook of development economics. Amsterdam etc.* 2015. Vol. III A. 127 p.

54. International Insurance Fact Book 2015. International Insurance Institute – 2015. 110 p. URL: http://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/international_insurance_factbook_2015.pdf 3. Statistical Yearbook.

55. Metodyka BION zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji. URL: https://www.knf.gov.pl/Images/Metodyka_BION_2015_zaklady_ubezpiezen_i_reasekuracji_tcm75-41637.pdf. (дата звернення 03.12.2018).

56. Sector of mutual and cooperative insurance in the European market URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/mutuals/index_en.htm.

57. Sigma No 3/2015 World insurance in 2016. URL: http://media.swissre.com/documents/sigma4_2016_en.pdf. (дата звернення 01.09.2019).

58. Solvency 1. URL : https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/solvency/o_solvency.pdf. (дата звернення 02.09.2019).

59. Solvency 2 Directive 2009. URL : https://en.wikipedia.org/wiki/Solvency_II_Directive_2009. (дата звернення 01.09.2019).

60. The Central European Journal of Social Sciences and Humanities. URL : <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.2bda2d69-9b02-301a-ab53-724a54c3c130>. (дата звернення 01.09.2019).

61. The market share of Mutual and Cooperative Insurance in Europe 2011. URL : <http://www.amiceeu.org/Download.ashx?ID=34561>. (дата звернення 01.09.2019).

62. World Insurance in 2008-2015 – sigma Swissre.com. URL : <http://www.media.swissre.com>. (дата звернення 01.09.2019).

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 –Рейтинг страхових компаній за розмірами страхових виплат за I півріччя 2019

№	Страхові компанії	Валові премії на 30.06.2019, тис.грн.	Темп, %
1	АРХ	1123063	22,66
2	УНИКА	1110201	-2,61
3	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	1029025	14,85
4	УСГ & ГЛОБУС	921 950	107,94
5	ТАС СГ	856 811	35,77
6	PZU УКРАИНА	831 817	24,24
7	ИНГО УКРАИНА	748 968	35,45
8	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	517 485	47,51
9	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	490 311	17,40
10	АСКА	487 236	44,38

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Рейтинг страхових компаній по обов'язковому страхуванню відповідальності автовласників (ОСАГО) за I півріччя 2019 р.

№	Страхова компанія	Премії, тис.грн.	Виплати, тис.грн.
1	ТАС СГ	283 464	138 615
2	ОРАНТА	250 886	109 731
3	UPSK	207 777	58 338
4	Ю.Ес.Ай.	132 973	71 544
5	КНЯЖА	120 289	61 313
6	ВУСО	109 059	36 831
7	PZU УКРАИНА	100 191	61 130
8	УНИКА	84 718	62 685
9	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	80 525	41 888
10	АЛЬФА-ГАРАНТ	79 687	30 142
11	ARX	76 073	42 874
12	АСКА	53 567	23 018
13	ИНГО УКРАИНА	52 365	30 502
14	ПРОВИДНА	51 717	54 315
15	УСГ & ГЛОБУС	50 159	34 545
16	КРАИНА	50 108	23 326
17	ЕВРОИНС УКРАИНА	49 521	31 529
18	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	48 894	22 744
19	АСКО-ДОНБАСС СЕВЕРНЫЙ	44 083	10 712
20	ЭТАЛОН	37 135	18 982
21	ПЕРША	34 961	22 751
22	МЕГА-ГАРАНТ	34 823	10 806
23	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	31 174	14 482
24	КРЕДО	23 176	6 407
25	БРОКБИЗНЕС	21 698	24 368

ДОДАТОК В

Таблиця В.1 – Рейтинг страхових компаній по страхуванню КАСКО за I півріччя 2019

№	Страхові компанії	Премії, тис.грн.	Виплати, тис.грн.
1	АРХ	621 099	302 531
2	АРСЕНАЛ СТРАХОВАНИЕ	383 129	187 604
3	УНИКА	373 519	166 788
4	УСГ & ГЛОБУС	296 616	164 658
5	ИНГО УКРАИНА	199 706	123 786
6	PZU УКРАИНА	174 480	108 999
7	УНИВЕРСАЛЬНАЯ	168 759	75 218
8	ТАС СГ	155 106	93 429
9	ЭКСПРЕСС СТРАХОВАНИЕ	134 017	52 407
10	ВУСО	120 391	47 288
11	КНЯЖА	71 899	39 385
12	ВиДи - СТРАХОВАНИЕ	70 832	39 056
13	АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ	45 251	17 695
14	АЛЬФА-ГАРАНТ	42 156	3 954
15	КОЛОННЕЙД УКРАИНА	40 669	15 978
16	БРОКБИЗНЕС	38 602	15 440
17	ПРОСТО-СТРАХОВАНИЕ	38 396	29 765
18	ПРОВИДНА	37 635	35 925
19	ЕВРОИНС УКРАИНА	35 748	28 627
20	АСКА	32 556	20 416
21	КРАИНА	32 284	17 885
22	UPSK	30 463	10 384
23	ГРАВЕ УКРАИНА	30 078	20 797
24	ПЕРША	26 849	17 705
25	ОРАНТА	20 373	9 849

ДОДАТОК Д

Баланс
(Звіт про фінансовий стан) ПрАТ СГ «ТАС» на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 538	1 316
первісна вартість	1001	13 897	13 902
накопичена амортизація	1002	(12 359)	(12 586)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	26 000	26 000
Основні засоби	1010	86 593	82 743
первісна вартість	1011	119 582	121 355
знос	1012	(32 989)	(38 612)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	176 711	250 480
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	123 024
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	195 399	304 956
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	486 241	788 519

Продовження Додатку Д

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 229	2 960
Виробничі запаси	1101	2 229	2 960
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	130 740	175 297

Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2 854	3 806
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	8 718	13 477
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7 531	7 741
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	395 521	459 825
Готівка	1166	1	1
Рахунки в банках	1167	395 520	459 824
Витрати майбутніх періодів	1170	357	439
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	123 679	154 239
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	21 656	39 415
інших страхових резервах	1184	102 023	114 824
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	671 629	817 784
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1 157 870	1 606 303

Продовження Додатку Д

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	102 000	102 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	33 467	33 467
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	13 042	16 190
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	288 144	288 807
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	13 555	10 268
Усього за розділом I	1495	450 208	450 732
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	3 852	5 505
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	3 852	5 505
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	661 800	1 078 640
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	331 747	450 416
резерв незароблених премій	1533	330 053	628 223
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	665 652	1 084 145
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	23 249	36 056
розрахунками з бюджетом	1620	8 660	14 264

Продовження Додатку Д

у тому числі з податку на прибуток	1621	7 196	9 728
розрахунками зі страхування	1625	2	2
розрахунками з оплати праці	1630	14	32
одержаними авансами	1635	9 078	10 194
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	911	4 692
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	96	6 186
Усього за розділом III	1695	42 010	71 426
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1 157 870	1 606 303

ДОДАТОК Е

Звіт про фінансові результати ПрАТ СГ «ТАС» за 2018 рік

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	3 852	5 505
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	3 852	5 505
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	661 800	1 078 640
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	331 747	450 416
резерв незароблених премій	1533	330 053	628 223
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	665 652	1 084 145
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	23 249	36 056
розрахунками з бюджетом	1620	8 660	14 264
у тому числі з податку на прибуток	1621	7 196	9 728
розрахунками зі страхування	1625	2	2
розрахунками з оплати праці	1630	14	32
одержаними авансами	1635	9 078	10 194
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	911	4 692
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	96	6 186
Усього за розділом III	1695	42 010	71 426
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1 157 870	1 606 303

Продовження Додатку Е

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	0	0
Чисті зароблені страхові премії	2010	967 328	810 712
Премії підписані, валова сума	2011	1 387 745	1 023 863
Премії, передані у перестраховання	2012	(140 005)	(111 807)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	298 170	96 332
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	17 758	-5 012
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(165 526)	(206 278)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(545 449)	(371 337)
Валовий: прибуток	2090	256 353	233 097
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-105 868	-65 595
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-118 669	-118 537
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	12 801	52 942
Інші операційні доходи	2120	93 376	52 749
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(212 722)	(171 956)
Витрати на збут	2150	(3 057)	(4 040)
Інші операційні витрати	2180	(121 593)	(56 417)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
збиток	2195	(93 511)	(12 162)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	128 609	97 326

Продовження Додатку Е

Інші доходи	2240	41 622	5 131
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(626)	(487)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(34 161)	(10)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	41 933	89 798
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-37 780	-26 847
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	4 153	62 951
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період Поперед року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	4 153	62 951

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період поперед. року
Матеріальні затрати	2500	5 159	5 416
Витрати на оплату праці	2505	48 453	39 542
Відрахування на соціальні заходи	2510	11 201	9 213
Амортизація	2515	7 168	7 135
Інші операційні витрати	2520	487 472	333 886
Разом	2550	559 453	395 192

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період Поперед. року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,000000	0,000000
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,000000	0,000000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

ДОДАТОК Ж

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) СГ «ТАС» за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	1 180 528	839 298
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	735	596
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	0	0
Надходження від повернення авансів	3020	0	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	0	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	64 158	44 268
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(692 968)	(483 359)
Праці	3105	(39 633)	(32 291)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(11 204)	(9 466)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(43 927)	(31 989)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(34 815)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(0)	(0)
Витрачання на оплату авансів	3135	(0)	(0)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)

Продовження Додатку Ж

1	2	3	4
Інші витрачання	3190	(415 535)	(243 180)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	42 154	83 877
ІІ. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
необоротних активів	3205	0	1 431
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	87 357	76 176
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(143 024)	(17 578)
необоротних активів	3260	(0)	(17 000)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	22 150	50 529
ІІІ. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)

Продовження Додатку Ж

Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	0	0
Чистий рух коштів за звітний період	3400	64 304	134 406
Залишок коштів на початок року	3405	395 521	261 115
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	0	0
Залишок коштів на кінець року	3415	459 825	395 521

ДОДАТОК 3

Баланс

(Звіт про фінансовий стан) ПрАТ СГ «ТАС» на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 619	1 538
первісна вартість	1001	13 721	13 897
накопичена амортизація	1002	(12 102)	(12 359)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	9 000	26 000
Основні засоби	1010	80 018	86 593
первісна вартість	1011	109 796	119 582
знос	1012	(29 778)	(32 989)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	166 711	176 711
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	163 610	195 399
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	420 958	486 241
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 279	2 229
Виробничі запаси	1101	2 279	2 229
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	81 646	130 740
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 779	2 854

Продовження додатку 3

з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	10 112	8 718
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10 847	7 531
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	261 115	395 521
Готівка	1166	1	1
Рахунки в банках	1167	261 114	395 520
Витрати майбутніх періодів	1170	340	357
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	75 749	123 679
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	26 668	21 656
інших страхових резервах	1184	49 081	102 023
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	443 867	671 629
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	864 825	1 157 870

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	102 000	102 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	33 467	33 467
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	5 327	13 042
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	206 982	288 144
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	39 521	13 555
Усього за розділом I	1495	387 297	450 208
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	2 736	3 852
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2 736	3 852
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0

Продовження додатку 3

Страхові резерви	1530	446 932	661 800
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	213 210	331 747
резерв незароблених премій	1533	233 721	330 053
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	449 668	665 652
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	17 462	23 249
розрахунками з бюджетом	1620	3 668	8 660
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 822	7 196
розрахунками зі страхування	1625	7	2
розрахунками з оплати праці	1630	17	14
одержаними авансами	1635	6 487	9 078
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	71	911
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	148	96
Усього за розділом III	1695	27 860	42 010
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	864 825	1 157 870

ДОДАТОК К

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПрАТ СГ «ТАС» за 2017 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	0	0
Чисті зароблені страхові премії	2010	810 712	618 737
Премії підписані, валова сума	2011	1 023 863	763 237
Премії, передані у перестраховання	2012	(111 807)	(96 590)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	96 332	63 016
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-5 012	15 106
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(206 278)	(115 329)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(371 337)	(262 223)
Валовий: прибуток	2090	233 097	241 185
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-65 595	-52 506
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-118 537	-55 260
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	52 942	2 753
Інші операційні доходи	2120	52 749	50 967
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(171 956)	(114 395)
Витрати на збут	2150	(4 040)	(1 627)
Інші операційні витрати	2180	(56 417)	(43 447)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	80 177
збиток	2195	(12 162)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	97 326	92 257
Інші доходи	2240	5 131	90 939
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0

Продовження додатку К

Фінансові витрати	2250	(487)	(1)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(10)	(89 593)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	89 798	173 779
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-26 847	-19 467
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	62 951	154 312
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	62 951	154 312

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5 416	5 520
Витрати на оплату праці	2505	39 542	27 429
Відрахування на соціальні заходи	2510	9 213	6 119
Амортизація	2515	7 135	5 368
Інші операційні витрати	2520	333 886	195 994
Разом	2550	395 192	240 430

ДОДАТОК Л

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) ПрАТ СГ «ТАС» за 2017 рік

Стаття	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	839 298	620 058
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	596	503
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	0	0
Надходження від повернення авансів	3020	0	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	0	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	44 268	30 518
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(483 359)	(292 744)
Праці	3105	(32 291)	(22 850)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(9 466)	(6 152)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(31 989)	(25 287)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(0)	(0)
Витрачання на оплату авансів	3135	(0)	(0)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(243 180)	(191 479)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	83 877	112 567
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	7 500	105 290
необоротних активів	3205	1 431	1 541

Продовження Додатку Л

Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	76 176	65 842
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(17 578)	(121 708)
необоротних активів	3260	(17 000)	(9 000)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	50 529	41 965
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(39 804)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	0	-39 804
Чистий рух коштів за звітний період	3400	134 406	114 728
Залишок коштів на початок року	3405	261 115	146 387
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	0	0
Залишок коштів на кінець року	3415	395 521	261 115

ДОДАТОК М

Таблиця М.1 – Дохідність державних цінних паперів на первинному ринку та середньоринкових значень показників оцінки рівня використання інвестиційного потенціалу страховика

Назва показника	2015	2016	2017
Дохідність державних цінних паперів на первинному ринку (ДДЦП) ¹ , %	18,5	16	15,75
Середньоринкові значення (СРЗ) ² , %			
Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	50,46	59,70	63,36
Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	55,46	63,70	68,36
Показник частки страхових резервів в активах	30,26	37,34	39,85
Показник зростання активів	86,43	92,34	102,33
Показник зростання інвестиційного портфеля	56,40	62,54	73,38

Примітки:

¹ – розраховано за даними НБУ [21]

² – розраховано за даними сайту Форіншурер [43]

Декларація академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Волошина Діана Олексіївна, студентка 2 курсу, денної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування, освітньої програми «Фінанси і кредит», адреса електронної пошти voloshina.diana07@gmail.com,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Фінансовий потенціал та механізм його формування СГ «ТАС»» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згоден/згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.*

Дата _____ Підпис _____ ПІБ (студент)

Дата _____ Підпис _____ ПІБ (науковий керівник) _____