

УДК 336.72

Шелест В.Г.

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Осипчук Н.В.
Брестский государственный технический университет, г. Брест

РАСШИРЕНИЕ ВИДОВ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Любая деятельность человека сопряжена с рисковыми ситуациями, наносящими ущерб его здоровью, имуществу, интеллектуальной собственности, денежным средствам. При развитии рыночных отношений, когда каждое юридическое или физическое лицо начинает действовать на свой страх и риск, повышается значение страхования. Страхование выступает с одной стороны средством защиты бизнеса и благосостояния людей, с другой стороны – коммерческой деятельностью, приносящей прибыль. В настоящее время в РБ медленно, но верно развивается добровольное страхование. В целях привлечения дополнительных клиентов страховые компании должны предлагать востребованные услуги. Основным способом исследования и воздействия на страховой рынок является маркетинг. Основными целями и приёмами страхового маркетинга выступают общение с клиентом, создание преимуществ для клиента при пользовании услугами данной страховой компании по сравнению с продуктами конкурентов, материальной заинтересованности работников страховой компании в продаже услуг. Задачей страхового маркетинга является увеличение количества страхователей путём внедрения новых или изменения существующих страховых продуктов и достижения максимально возможной степени удовлетворения потребностей страхователей.

Страховой продукт – это не только набор страховой документации, а услуга. Каждая услуга, в свою очередь, может удовлетворять или не удовлетворять потребности клиента. Надежность и качество страховых услуг может быть высоких стандартов обслуживания клиентов. Качество страховых услуг потребитель может оценить только по прошествии определенного времени. Для специалиста, занимающегося маркетингом страхового продукта, очень важно, чтобы все, что он предлагает на рынке, было сразу воспринято страхователем.

Разработка нового страхового продукта включает три основных этапа:

Первый этап — предварительное исследование для разработки продукта. Т.е поиск идеи нового продукта, анализ этой идеи, оценка возможностей страховщика, в соответствии с законодательством, сбор информации о потенциальном рынке и целевом сегменте будущего страхового продукта, анализ конкуренции на нем;

Второй этап — проведение актуарных расчётов относительно перспективности выбранного сегмента, подготовка документов для заключения договоров.

Третий этап — разработка маркетинговой стратегии для нового страхового продукта при его продвижении на рынок.

Процесс разработки нового страхового продукта трудоёмкий и занимает достаточно много времени. В поиске идеи нового страхового продукта, была собрана информация о страховых компаниях и осуществляемых ими видах добровольного страхования. Для анализа были использованы четыре наиболее крупные компании города Бреста. В таблице 1 представлен «Анализ осуществляемых компаниями видов добровольного страхования».

Среди большого многообразия предлагаемых страховыми компаниями услуг нет видов страхования, связанных с образовательным процессом. В настоящее время широко распространено обучение на платной основе, причём годовая плата за обучение в вузе Республики Беларусь не каждой семье доступна, некоторые родители, чтобы выучить своих детей, прибегают к банковскому кредитованию. В случае неуспеваемости студента и его отчислением из ВУЗа родителям нанесён невосполнимый материальный ущерб в виде потраченных денежных средств или непогашенного кредита за обучение. Основными способами возмещения таких потерь может быть страхование.

Таблица 1 – Анализ осуществляемых компаниями видов добровольного страхования

Страховые компании	Виды добровольного страхования
1. Белгосстрах	Страхование для физических лиц. Объекты: Автомобиль, Здоровье, Жильё и домашнее имущество, Животные, Гражданская ответственность. Страхование для юридических лиц. Объекты: Имущество и продукция, Гражданская ответственность, Транспорт, Интеллектуальная собственность.

2.Белросстрах	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование для частных лиц. Объекты: • Автомобиль, • Здоровье, жизнь, • Дома и квартиры, другое имущество, • Выезд за рубеж. • Страхование для корпоративных клиентов. Объекты: • Автотранспорт, • Имущество, • Грузы, • Ответственность, • Медицинские расходы, • Жизнь, здоровье.
3.Таск	<p>Страхование для частных лиц. Объекты:</p> <p><u>Имущество граждан.</u></p> <p><u>Автомобиль</u></p> <p><u>Медицинские расходы :</u></p> <p>Страхование для корпоративных клиентов. Объекты:</p> <p><u>Корпоративного транспорта:</u></p> <p>Здоровье</p> <p>Финансы (прибыль, кредиты и т.д.)</p> <p><u>Имущество</u></p> <p><u>Гражданская ответственность</u></p>
4.Белнефтестрах	<p>Страхование для частных лиц. Объекты:</p> <p>Автомобиль,</p> <p>Имущество,</p> <p>Здоровье,</p> <p>Путешествия,</p> <p>Банковские карты.</p> <p>Страхование для корпоративных клиентов:</p> <p>Бизнес,</p> <p>Грузоперевозки,</p> <p>Сотрудники,</p> <p>Транспорт.</p>

Источник: собственная разработка

В связи с вышесказанным предлагаем внедрение нового страхового продукта «Добровольное страхование расходов на обучение студентов, обучающихся на платной основе на дневном отделении, на случай отчисления из ВУЗа».

Для того что бы выяснить действительно ли необходим такой вид страхования был проведён социологический опрос студентов, которые самостоятельно платят за обучение, и родителей. В результате опроса было очевидно, что такой вид страхования действительно необходим тем, средний бал аттестата студента которого от 4-5, с сомнением относились те, балл аттестата студентов которых 6-8, родители студентов или же сами студенты, балл аттестата которых 9 с уверенностью отвечали, что в таком виде страхования не нуждаются.

На втором этапе разработки нового страхового продукта проводятся актуарные расчёты – это система математических и статистических методов с помощью которых производится исчисление страховых тарифов.

Воспользовавшись одной из распространенных методик расчета страхового тарифа определим страховой тариф или брутто-ставку для предложенного вида страхования.

Брутто-ставка (Т) исчисляется по следующей формуле:

$$T = \frac{100 \cdot T_n}{100 - H_o}, \quad (1)$$

где Т – брутто-ставка на 100 рублей страховой суммы;

T_n – нетто-ставка;

H_o – нагрузка в процентах.

Для определения нетто-ставки (T_n) необходимо вычислить вероятность страхового случая (Р) и поправочный коэффициент (К):

$$P = \frac{K_e}{K_o}, \quad (2)$$

$$K = \frac{B_{cp}}{C_{cp}}, \quad (3)$$

где K_v – количество выплат (страховых случаев) за период (обычно год), руб.;

K_d – количество заключенных договоров в данном году, ед.;

B_{cp} – средняя выплата на один договор, руб.;

C_{cp} – средняя страховая сумма на один договор, руб.

Тогда нетто-ставка исчисляется по следующей формуле:

$$T_n = P \cdot K \cdot 100 \quad (4)$$

Т.е., нетто-ставка – это показатель убыточности со 100 руб. страховой суммы.

P = Количество отчисленных студентов обучающихся на дневном отделении на платной основе / Количество обучающихся студентов на дневном отделении на платной основе.

K = Средняя выплата на один договор / среднюю страховую сумму на один договор.

Допустим за 3 года среднестатистическое значение сложившееся в БрГТУ равно:

$$P = 150/8000 = 0,01875;$$

Предположим $K=1$, тогда

$$T_n = 0,01875 \cdot 1 \cdot 100\% = 1,875$$

$$T_b = 100\% \cdot 1,875 / 100\% - 15\% = 2,2 \text{ руб со } 100 \text{ рублей страховой суммы.}$$

Если страховая сумма составит 12 500 000 рублей, то страховой взнос равен:

$$(12\,500\,000 \cdot 2,2) / 100\% = 275\,000 \text{ рублей.}$$

При расчете страховые компании используют повышающие и понижающие коэффициенты в зависимости от различных условий.

Приняв во внимание, отношение опрошенных к предложенному виду страхования были введены повышающий и понижающий коэффициенты, основанные на среднем балле аттестата для студентов 2-5 курсов, и на среднем балле прохождения тестирования – для студентов 1 курса.

Таблица 2 – Коэффициенты для студентов 2-5 курсов, обучающихся на платной основе, на дневном отделении, на случай отчисления из вуза

Средний балл аттестата	Значение коэффициента
4	1,5
5	1,2
6	1,1
7	1
8	0,9
9	0,7

Источник: собственная разработка

Таблица 3 – Коэффициенты для студентов 1 курса, обучающихся на платной основе, на дневном отделении, на случай отчисления из вуза

Средний балл прохождения тестирования	Значение коэффициента
12-30	1,5
30-45	1,2
45-60	1
60-75	0,9
80-100	0,7

Источник: собственная разработка

Таким образом, страховой взнос будет корректироваться с учётом вышеупомянутых коэффициентов.

Применение предлагаемого вида страхования рассмотрим на примере.

Стоимость обучения в БрГТУ составляет 12 500 000 рублей в год на экономических специальностях. При заключении договора страхования по виду «Добровольное страхование расходов на обучение студентов, обучающихся на платной основе на дневном отделении, на случай отчисления из ВУЗа», на полную стоимость обучения для студента 2-го курса со средним баллом аттестата 6 баллов – страховой взнос составит: $275\,000 \cdot 1,1 = 302\,500$ рублей.

На третьем этапе разработки нового страхового продукта проводится разработка маркетинговой стратегии, для данного вида страхования это может быть скидка постоянным клиентам. Например, застраховавшись на первом курсе, страхование на последующие года обучения будет рассчитываться с учётом 5% скидки.

Завершающей ступенью является реклама, для данного вида страхования можно воспользоваться услугами страховых агентов со студенческой среды, раздачей листовок и расклейкой объявлений, а так же распространять информацию через интернет.

Список цитированных источников

1. <http://bgs.by/>
2. <http://www.task.by/>
3. <http://belrosstrakh.by/>
4. <http://www.bns.by/>

УДК 336.741.24

Шлапакова Е.Г.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Федосенко Л.В.

Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины, г. Гомель

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ – ПЕРВОСТЕПЕННАЯ ЗАДАЧА БАНКОВ

Кредитный риск является неотъемлемой частью банковской деятельности. Кредитный риск – риск возникновения у банка потерь (убытков), неполучения запланированных доходов вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых и иных имущественных обязательств перед банком в соответствии с условиями договора или законодательством. Удельный вес *кредитных рисков* в составе совокупных активов банковской системы Беларуси находится на уровне 80-90% [1]. Проблемная задолженность по кредитам в Беларуси растет каждый месяц: по данным регулятора, с начала года она выросла практически вдвое – до 223 миллиардов и процент отказов в выдаче займов сейчас довольно высок [2]. Кредитный риск неблагоприятно влияет на ликвидность банка. Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, управление кредитным риском остается первостепенной задачей банков.

Процесс управления рисками включает выявление (идентификацию), измерение (оценку), внутренний мониторинг, контролирование, ограничение (снижение) уровня рисков (таблица 1) [3].

На первом этапе банки обязаны осуществить классификацию рисков и разработать методику идентификации существенных для банка видов рисков, позволяющую, помимо прочего, принимать во внимание взаимное влияние рисков и их концентрацию, а также выявлять новые риски, возникающие в его деятельности, в том числе в связи с началом осуществления им новых видов операций (внедрением новых продуктов), выходом на новые рынки. Далее, с помощью методов количественной и качественной оценки, осуществляется определение степени кредитного риска. Методики расчета величины рисков должны периодически пересматриваться с целью повышения их эффективности, а также обеспечения соответствия законодательству и изменению рыночных условий. В процессе внутреннего мониторинга осуществляется сбор, обработка и анализ информации, на основе которой осуществляется оценка, контролирование рисков и составление отчетности.

Затем банк должен выработать комплекс мер, направленных на снижение вероятности наступления событий, приводящих к убыткам, вплоть до отказа от принятия риска, передачи его третьей стороне или уменьшение величины убытков в случае их возникновения.

Разделение кредитного риска на риск индивидуального кредитополучателя и риск портфеля предполагает учет особенностей каждого вида в процессе управления. Управление каждым из них, помимо общих свойств, имеет и специфические. Особенности управления кредитным риском представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Содержание и особенности этапов управления кредитным риском индивидуального кредитополучателя и кредитного портфеля

Этапы управления кредитным риском	Особенности содержания этапов управления кредитным риском	
	Индивидуального кредитополучателя	Кредитного портфеля
1. Идентификация кредитного риска	Риск выражается в потенциальных причинах неисполнения участником обязательств по сделке.	Риск выражается в последствиях неисполнения участниками обязательств по операциям.