

Доповідь на тему:

**“СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВИКА
ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ”**

Бридун Євгеній Володимирович

кандидат економічних наук, доцент

начальник фінансово-економічного управління ЗАТ “Страхова компанія “Еталон”,
старший науковий співробітник Державного підприємства “Інститут економіки та
прогнозування НАН України”

Класичні визначення стратегії

Стратегія – сукупність всіх дій керівників, сприяючих досягненню цілей організації; діюча стратегія компанії частково спланувала і частково реагує на обставини, що змінюються.

А.А. Томпсон і А. Дж.Стрикленд

Стратегія – це набір правил для прийняття рішень, якими фірма керується в своїй діяльності. Існує 4 різної групи правил: орієнтири і завдання, продуктово-ринкова стратегія фірми, організаційна концепція, оперативні прийоми.

Ігор Ансофф

Стратегія — це створення єдиної дієвої позиції на основі використання відмінної виробничої діяльності.

Стратегія — це визначення напрямку та масштабів діяльності організації в довгостроковій перспективі. Вона ідеально визначає ресурси, які відповідають умовам середовища, що змінюється, особливо, ринкові, клієнтам, споживачам з метою задоволення очікувань власників підприємства.

Майкл Портер

Стратегія – це взаузгодження бачення акціонерів, топ-менеджменту, персоналу стратегічних і тактичних цілей розвитку компанії та шляхів їх досягнення з урахування можливих очікувань.

Чи потрібна стратегія страховику?

Ми розглядаємо стратегію як систему пріоритетів, бачення, довгострокових цілей компаній і засобів їх досягнення.

Розроблена стратегія компанії є інструментом оперативного управління компанією.

Навіщо компанії потрібна стратегія?

Стратегія задає загальний напрям розвитку компанії і координує роботу персоналу компанії у вибраному напрямі.

Наявність стратегії дає упевненість в майбутньому і показує кроки для досягнення бажаних результатів.

Чи потрібна стратегія страховику?

Так

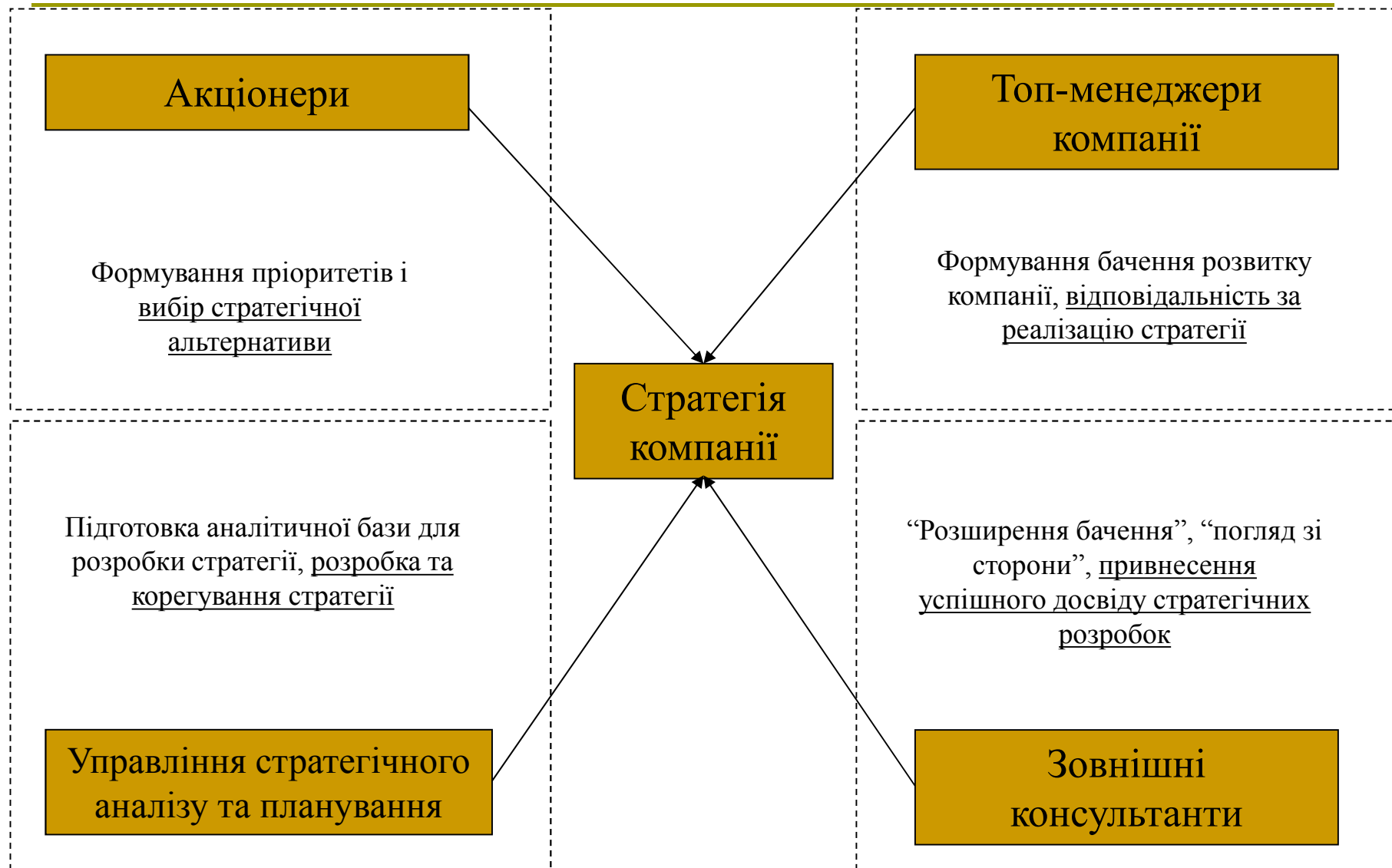
Ні



Пояснюється
неможливістю швидко
реагувати на зміни
кон'юнктури ринку

Майбутнє компанії чітко
не визначене

Учасники процесу розробки стратегії



Рівні розробки і реалізації стратегії

Корпоративна стратегія

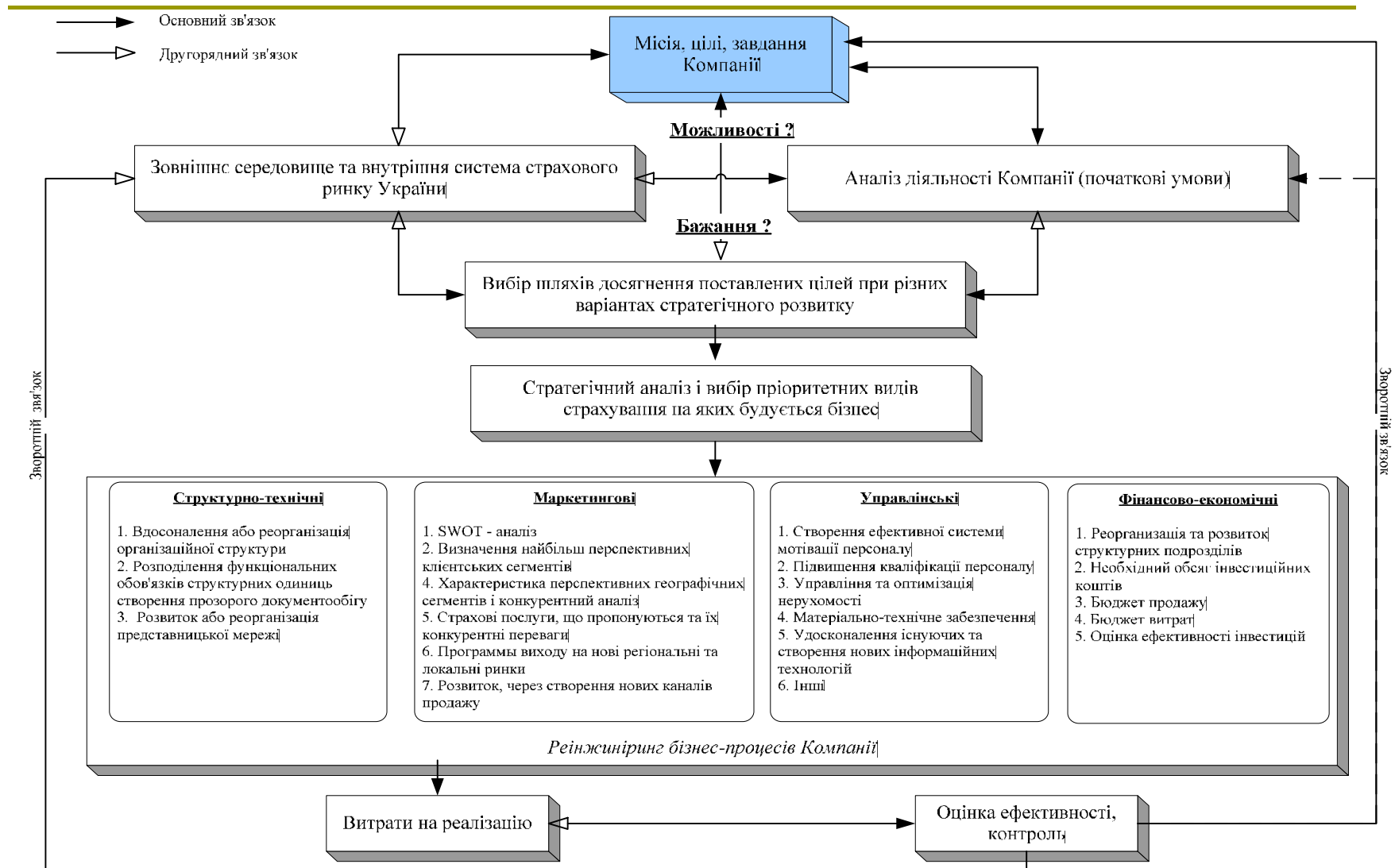
- 1) Визначає пріоритетні напрями розвитку компанії
- 2) Визначає межі діяльності компанії та ідентифікує бізнеси, якими компанія займається
- 3) Узагальнено формулює довгострокові цілі бізнесів
- 4) Формулює критерії оцінки діяльності бізнесів
- 5) Ставить фінансові завдання перед підрозділами
- 6) Регламентує систему взаємодії бізнесів і корпоративного центру і перерозподіл прибутку
- 7) Визначає обсяги і напрями капіталовкладень

Стратегія бізнес-рівня

- 1) Визначає цілі і завдання розвитку бізнесу відповідно до корпоративної стратегії
- 2) Визначає продуктово-ринковий портфель бізнесу
- 3) Визначає організаційну концепцію бізнесу і критерії оцінки діяльності підрозділів
- 4) Включає функціональні стратегії, що описують комплекс заходів, які необхідно реалізувати безпосередньо у функціональних підрозділах для досягнення поставлених цілей

Проблема: чітка ідентифікація пріоритетних бізнесу компанії

Алгоритм побудови стратегії розвитку страхової компанії



Алгоритм побудови блоку „Стратегічний аналіз і вибір пріоритетних видів страхування на яких будується бізнес”



Короткий аналіз ринку страхування майна фізичних осіб в Україні

Основні економічні характеристики ринку

- ❑ У 2002 р. розмір ринку в страхуванні майна фізичних осіб склав 73790 тис. грн.
- ❑ Темп зростання ринку Компанією в період 1998-2002 рр. склав близько 19 %. Прогнозується в подальші 3-5 років щорічне зростання в середньому на 20 %.
- ❑ До 2005 р. за оптимістичною оцінкою прогнозований розмір ринку Компанії складе 295,2 млн. грн. (у структурі ринку близько 2,98 %), а до 2010 р. - 742,7 млн. грн. (у структурі ринку близько 6 %).
- ❑ Ринок знаходиться на стадії початку зростання.
- ❑ Споживачами даного виду страхування є фізичні особи (у 2002 р. Компанією укладено 294,9 тис. договір страхування).

Основні конкуренти

- ❑ У 2002 р. на ринку лідером є НАСК «Оранта», крім того, на ринку присутні близько 20 компаній: УПСК (ринкова частка близько 3,25 %), К «АСКА» (14,17 %), СГ «Гарант-Авто (6,61 %) », СК «Кредо-класик» (4,13 %), СГ «Універсальна» (3,14 %) і ін.
- ❑ Частка Компанії на ринку страхування майна фізичних осіб в 200_ р. склала близько 21,6 %.

Короткий аналіз ринку страхування майна фізичних осіб в Україні

Конкурентні переваги

- ❑ Розгалужена мережа структурних підрозділів.
- ❑ Широкий спектр страхових послуг.
- ❑ Лояльність споживачів.

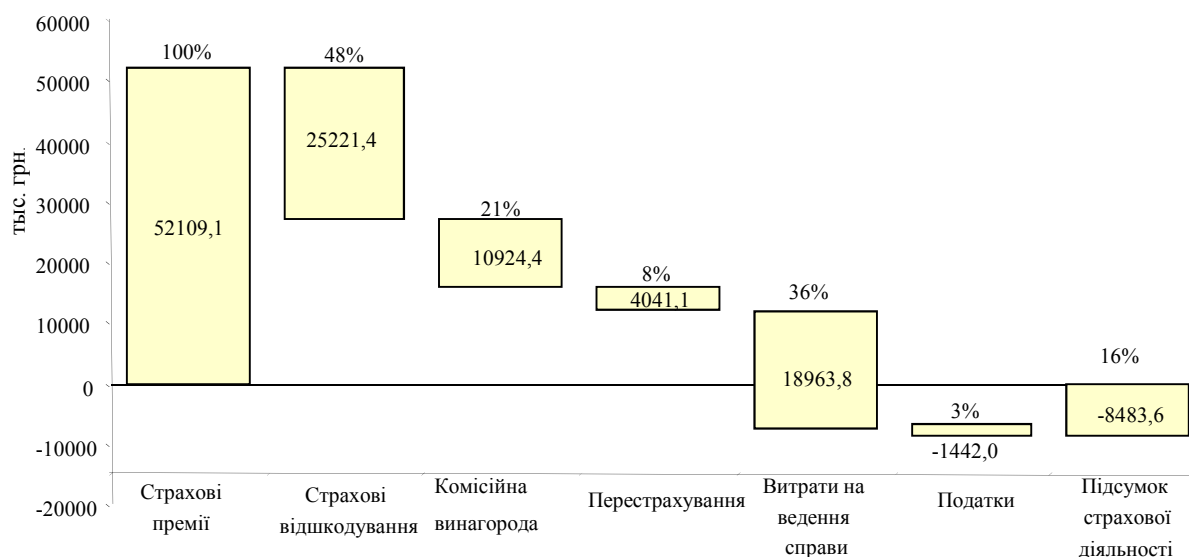
Конкурентні недоліки

- ❑ Відсутні процеси оновлення та розвитку агентської мережі.
- ❑ Не відпрацьована технологія продажів.
- ❑ Невисока середня вартість поліса.
- ❑ Висока частка витрат на ведення поділа в структурі платежу.
- ❑ Відсутність єдиною інформаційною інфраструктури та мінімальні вкладення в розробку програмного забезпечення.
- ❑ Недостатньо гнучка система реагування на зміни на ринку.

Можливості зростання для Компанії

- ❑ Активна рекламна підтримка.
- ❑ Вирішення проблеми виплати населенню боргів “Укрдержстраху”.
- ❑ Реформування каналів продажів (агентська мережа, технологія продажів).

Технічний результат страхування майна фізичних осіб, 2002 р.



Проблеми страхування майна фізичних осіб:

Низька культура страхування, низькі доходи страхувальників.

Недовіра населення до страхових компаній.

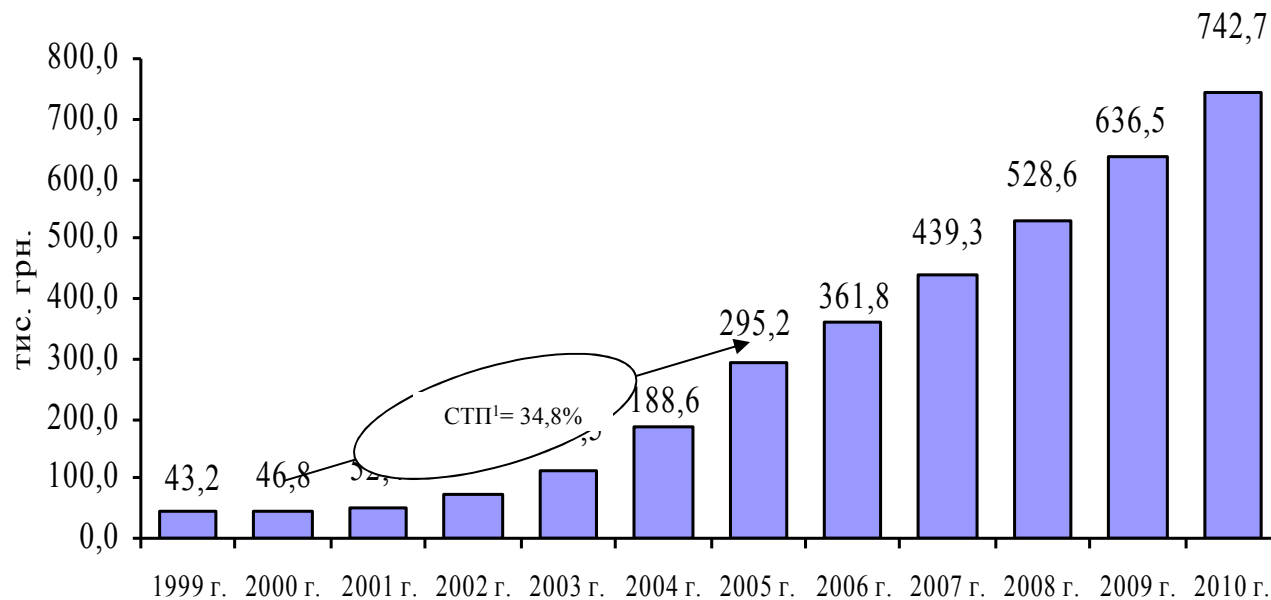
Несумлінність конкурентних страхових компаній, що спричиняє за собою занижені страхові тарифи, в яких не заплановані в повному обсязі виплати.

Страхове шахрайство і спроби шахрайству з боку спеціалізованих, профільних структур

Класичний ринок страхування майна фізичних осіб до 2010 р. характеризується:

- Зростанням попиту на страхування в містах (перш за все великих).
- Появою доступніших і дешевших каналів продажів (банки, Інтернет, інші).
- Залежністю від обов'язкових видів страхування: велика рогата худоба - в сільській місцевості, обов'язкового страхування цивільної відповідальності автовласників - в містах.

Прогноз і чинники зростання по ринку страхування майна фізичних осіб в Україні до 2010 р.



Чинники зростання:

Зростання реальних доходів населення.

Зростання «страхової культури» клієнтів.

Спрощення страхових продуктів, з одного боку, впровадження комплексності страхування, з іншою.

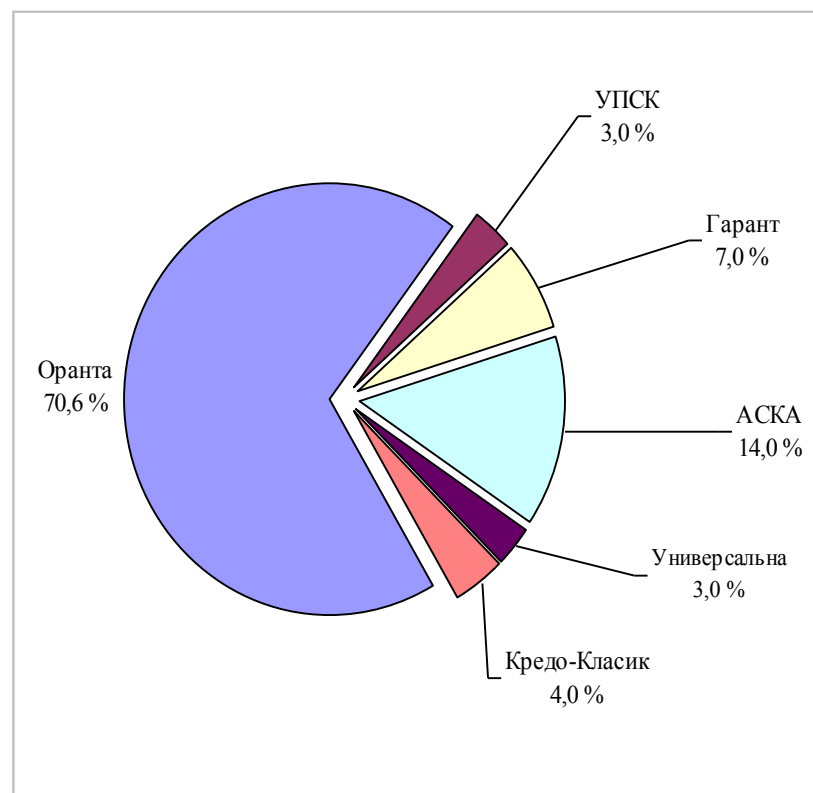
Реклама галузі в цілому і страхових продуктів зокрема.

Введення додаткових обов'язательних видів страхування.

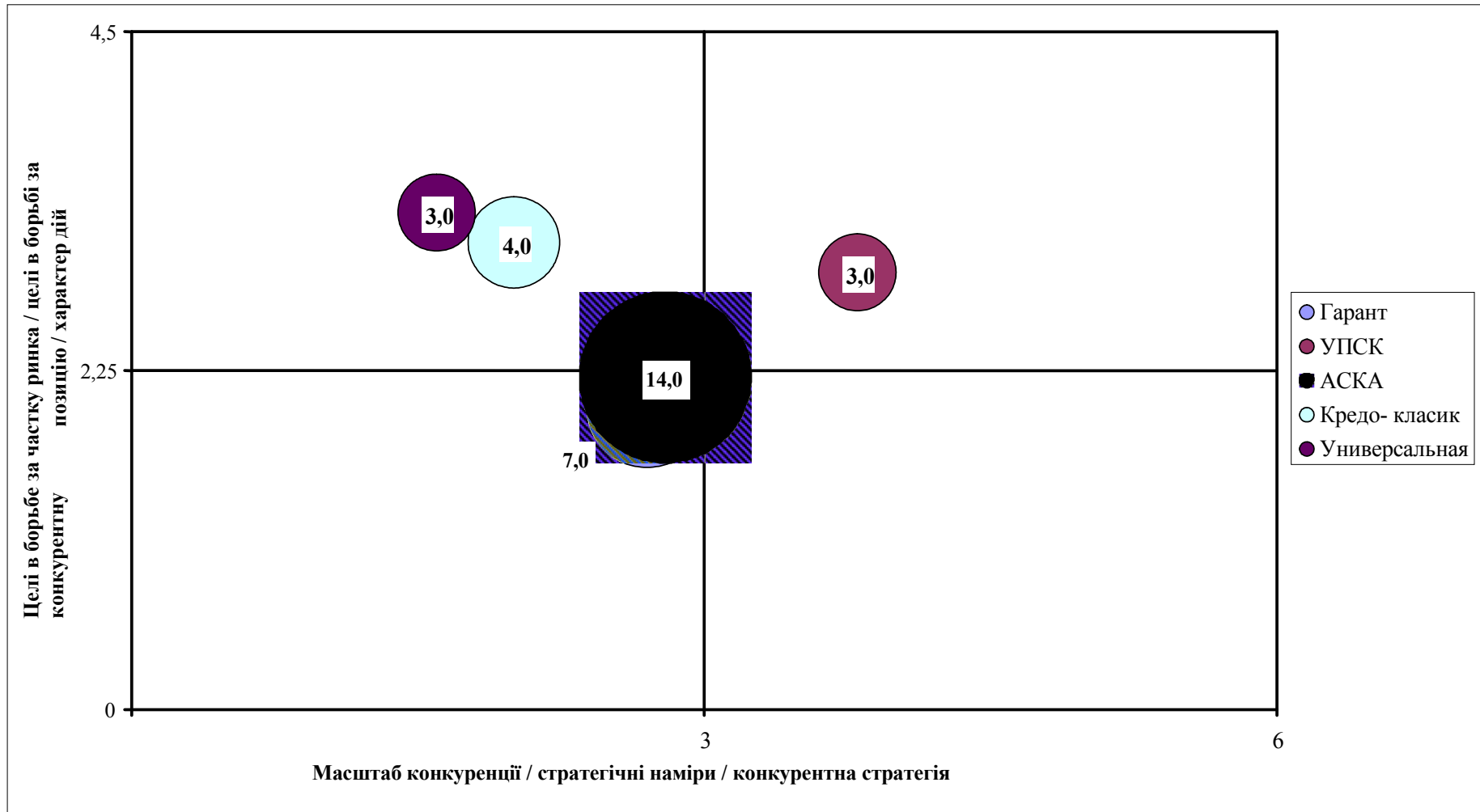
Жіліщно-комунальна реформа, з скороченням субсидування і інших видів соціальної допомоги.

Основні компанії, що працюють на ринку страхування майна фізичних осіб в 2002 р. 100 %= 74 млн. грн.

Для успішної конкуренції на ринку страхування майна фізичних осіб Компанії необхідно змінити систему планування роботи структурних підрозділів, змінити систему оплати праці страхових агентів, здійснити становлення ефективної системи контролю за роботою підрозділів, провести технічне і програмне забезпечення структурних підрозділів. Все це дозволить здійснити ефективну роботу по обхвату поля страхування, пов'язаного з фізичними особами.

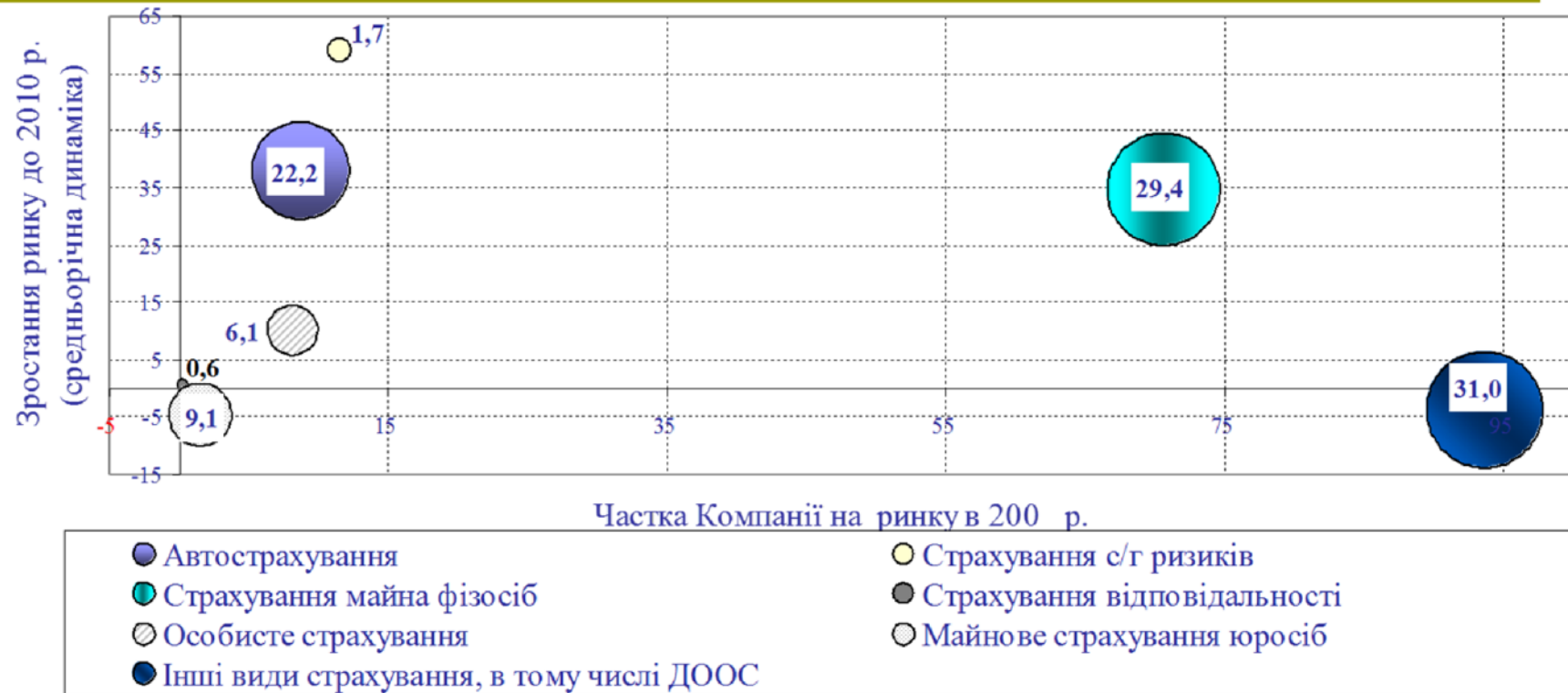


Найбільш агресивну стратегію на ринку страхування майна фізичних осіб проводить УПСК, АСКА, активно змінюють та розширюють свої конкурентні позиції - Кредо-Класик і Гарант



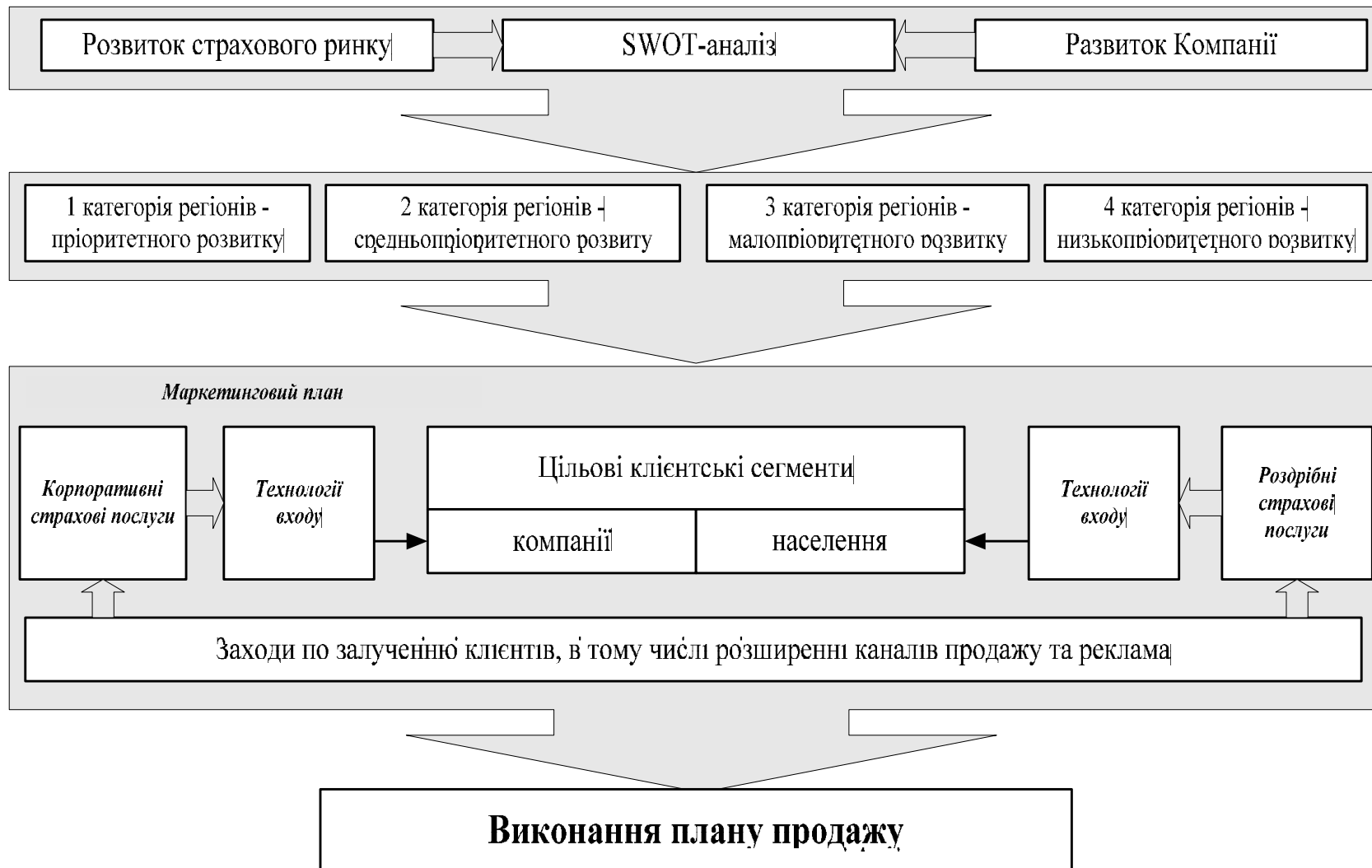
**Таким чином необхідно
розширювати агентську мережу та
інвестувати в навчання страхових
агентів**

Матриця Бостонської консалтингової групи з розвитку сегментів страхового ринку



До 2010 р. прогнозується різке зростання окремих сегментів ринку, а саме: автостраховання, страхування майна фізичних осіб, с/г ризиків та страхування життя, що істотно вплине на структуру страхового портфеля Компанії.

Алгоритм побудови блоку „Маркетинг”



Алгоритм побудови блоку „Фінансово-економічний”



Критерії створення точок продажів і реорганізації відділень в точки продажів

Створення точок продажів:

Чисельність населення. Економічний розвиток регіону. Конкурентна ситуація в регіоні.

Критерії реорганізації відділень в точки продажів - показники роботи відділення за декілька років (об'єм надходження страхових платежів, рівень виплат, витрат на ведення поділа, витрат на оплату праці, виконання нормативів, доведених головним офісом).

Численность специалистов в Компании

Вариант развития	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Прогноз численности страховых агентов	7 399	9 000	10 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000
Прогноз численности штатных сотрудников в дирекциях	540	675	810	891	891	891	891	891
Прогноз численности штатных сотрудников в отделениях и точках продаж	2 565	2 287	2 147	2 107	2 067	2 078	2 086	2 097
Прогноз численности штатных сотрудников в главном офисе	148	165	170	175	180	185	190	200

Для достижения поставленных целей необходимо увеличить численность страховых агентов, а также укрепить кадровый состав дирекций специалистами по видам страхования

Необхідні інвестиції при агресивному варіанті стратегічного розвитку

тис. грн.

№ п/п	Направление инвестиций	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Итого
1	Обеспечение автотранспортом (ремонт существующих автомобилей)	5 005,0	3 399,0	4 971,6	3 585,4	1 871,6	2 225,4	2 231,7	5 888,8	29 178,5
2	Обеспечение офисной техникой (факсы, копиры, телефоны, мобильные телефоны)	1 132,0	1 041,0	588,5	486,5	436,5	436,5	436,5	436,5	4 993,7
3	Обучение и повышение квалификации персонала (метод. л-ра, семинары)	0	1 537,7	1 728,1	2 034,9	2 129,1	2 219,3	2 308,6	2 378,1	14 335,8
4	Автоматизация операций страхования	113,0	998,0	370,0	180,0	180,0	180,0	340,0	640,0	3 001,0
5	Построение системы управления предприятием	576,0	1 350,0	1 620,0	216,0	216,0	216,0	540,0	1 080,0	5 814,0
6	Модернизация парка компьютерной техники	2 997,0	4 272,0	1 496,0	1 828,0	1 828,0	1 828,0	1 828,0	1 828,0	17 905,0
7	Развитие глобальной сети передачи данных	1 358,0	156,6	426,0	147,0	145,2	141,0	543,0	1 083,0	3 999,8
9	Сокращение нерентабельных балансовых отделений и организация на их базе 396 безбалансовых точек продаж	202,5	250,0	250,0	125,0	125,0	12,5	12,5	12,5	990,0
10	Создание 150 автоассистанса	0	356,1	712,2	712,2	890,3	890,3	890,3	890,3	5 341,5
11	Приобретение помещений	0	1 605,0	2 140,0	19 815,0	5 083,0	5 725,0	5 671,0	4 387,0	44 426,0
12	Создание 300 самостоятельных точек по страхованию жизни и на главный офис Оранты-Жизнь	-	-	456,0	2 280,5	2 280,5	3 420,7	3 420,7	2 280,5	14 138,9
13	Поддержание ликвидности	-	30 000,0	-	-	-	-	-	-	30 000,0
	Требуемые инвестиции, итого	11 383,5	44 965,4	14 758,4	31 410,4	15 185,1	17 294,6	18 222,2	20 904,6	174 124,1

Для досягнення поставленої мети необхідні довгострокові інвестиції

При реалізації інвестиційних вкладень МОЖЛИВО виконати наступний бюджет продажів при агресивному варіанті розвитку

Бюджет продаж

№ п/п	Показатель	Ед. измер.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Итого
Добровольное автострахование											
1	Прогноз поступления страховых платежей	тис.грн.	30 832,6	45 000,0	72 000,0	87 400,0	145 650,0	203 900,0	262 150,0	320 400,0	1 167 332,6
2	Уровень выплат	%	44,3	43,0	43,0	43,0	43,0	43,0	43,0	43,0	-
3	Сумма страховых выплат	тис.грн.	13 666,9	19 350,0	30 960,0	37 582,0	62 629,5	87 677,0	112 724,5	137 772,0	502 361,9
4	Уровень расходов на комиссионное вознаграждение	%	27,9	24,0	23,0	22,0	21,7	21,0	20,8	20,4	-
5	Сумма комиссии	тис.грн.	6 340,5	8 550,0	13 536,0	14 858,0	24 032,3	33 643,5	43 254,8	52 866,0	197 081,0
6	Уровень постоянных расходов	%	27,9	24,0	23,0	22,0	21,7	21,0	20,8	20,4	-
7	Прочие расходы на ведение дела, включая оплату труда	тис.грн.	8 608,5	10 800,0	16 560,0	19 228,0	31 606,1	42 819,0	54 527,2	65 361,6	249 510,3
8	Уровень расходов на перестрахование	%	9,9	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	-
9	Стоимость перестрахования	тис.грн.	3 059,5	6 174,6	9 879,4	11 992,5	19 985,2	27 977,9	35 970,6	43 963,3	159 003,0
10	Прибыль (убыток) до уплаты налога	тис.грн.	-1 676,0	-1 039,4	-799,0	1 477,3	3 627,1	6 504,9	8 887,5	12 144,0	29 126,4
Страхование жизни											
1	Прогноз поступления страховых платежей	тис.грн.	12,1	5 639,6	23 033,3	59 371,2	73 308,4	115 240,4	176 348,2	279 155,5	732 108,7
2	Уровень выплат	%	1 006,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	-
3	Сумма страховых выплат	тис.грн.	122,0	2 819,8	11 516,7	29 685,6	36 654,2	57 620,2	88 174,1	139 577,8	366 170,3
4	Уровень расходов на комиссионное вознаграждение	%	1,1	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	-
5	Сумма комиссии	тис.грн.	0,1	394,8	1 612,3	4 156,0	5 131,6	8 066,8	12 344,4	19 540,9	51 246,9
6	Уровень постоянных расходов	%	30,5	69,0	50,7	47,4	42,9	42,0	41,2	40,3	-
7	Прочие расходы на ведение дела, включая оплату труда	тис.грн.	3,7	3 891,9	11 671,6	28 117,5	31 468,9	48 439,3	72 681,2	112 637,5	308 911,5
8	Уровень расходов на перестрахование	%	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	-
9	Стоимость перестрахования	тис.грн.	0,0	56,4	230,3	593,7	733,1	1 152,4	1 763,5	2 791,6	7 321,0
10	Прибыль (убыток) до уплаты налога	тис.грн.	-113,7	-1 523,3	-1 997,6	-3 181,6	-679,4	-38,4	1 385,1	4 607,8	-1 702,6

Прогноз витрат на зміст регіональної інфраструктури при агресивному варіанті розвитку

Бюджет затрат^[1]

№ п/п	Показатель	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Итого
1	Расходы на ведение дела, всего, тыс. грн.	19 717,4	19 594,8	20 865,9	21 906,3	23 328,0	24 859,0	26 464,3	27 686,5	184 422,2
	в том числе:									
	- главного офиса	5 234,8	5 632,7	6 060,8	6 424,4	6 809,9	7 218,5	7 651,6	8 072,4	53 105,1
	- дирекций	4 150,1	4 465,5	4 804,9	5 093,2	5 398,8	5 722,7	6 066,1	6 399,7	42 100,9
	- отделений	9 386,5	7 000,3	5 723,4	4 957,3	4 268,5	4 420,1	4 574,5	4 577,4	44 908,0
	- точек продаж, выделенных отделов страхования, агентств	945,9	2 496,3	4 276,8	5 431,3	6 850,9	7 497,8	8 172,2	8 636,9	44 308,2
2	Расходы на оплату труда, всего, тыс. грн.	28 096,2	37 369,1	43 118,9	49 227,2	54 234,9	60 066,5	66 481,5	73 912,0	412 506,3
	в том числе:									
	- главного офиса (тыс. грн.)	3 796,7	5 375,7	6 092,4	6 898,8	7 805,5	8 824,5	9 969,3	11 543,4	60 306,4
	Оплата труда на человека (тыс. грн.)	2,138	2,715	2,986	3,285	3,614	3,975	4,373	4,810	
	Среднее количество сотрудников (чел.)	148	165	170	175	180	185	190	200	
	- дирекций	7 089,5	11 840,3	15 629,2	18 911,4	20 802,5	22 882,8	25 171,1	27 688,2	150 015,0
	Оплата труда на человека	1,151	1,462	1,608	1,769	1,946	2,140	2,354	2,590	
	Среднее количество сотрудников, чел.	20	25	30	33	33	33	33	33	
	- отделений	17 130,7	14 897,5	12 296,9	11 276,8	9 929,8	10 650,6	11 416,2	12 228,4	99 826,9
	Оплата труда на человека	0,550	0,699	0,768	0,845	0,930	1,023	1,125	1,237	
	Среднее количество сотрудников, чел.	5	5	5	5	5	5	5	5	
	- точки продаж, выделенные отделы страхования, агентства	79,2	5 255,5	9 100,3	12 140,2	15 697,1	17 708,6	19 925,0	22 452,0	102 358,0
	Оплата труда на человека	0,550	0,699	0,768	0,845	0,930	1,023	1,125	1,237	
	Среднее количество сотрудников, чел.	3	3	3	3	3	3	3	3	
Расходы от операционной деятельности - всего	47 813,6	56 963,8	63 984,8	71 133,5	77 562,9	84 925,5	92 945,9	101 598,5	596 928,5	

[1] Для расчета бюджета затрат, дирекции Компании были разделены на три группы (детальный бюджет затрат приведен в приложении)

Етапи досягнення запланованих результатів при агресивному варіанті розвитку

Вид страхования	2002 р. (факт)			2006 р.			2010 р.		
	Поступления страховых платежей	Доля НАСК «Оранта» на рынке (классика и кэптив)	Структура портфеля	Поступления страховых платежей	Доля НАСК «Оранта» на рынке (классика и кэптив)	Структура портфеля	Поступления страховых платежей	Доля НАСК «Оранта» на рынке (классика и кэптив)	Структура портфеля
Автокаско	21 806,1	8,8	12,28	87 400,0	6,8	8,74	320 400,0	12,5	13,00
Автогражданская ответственность	21 908,8	10,6	12,34	319 900,0	21,0	32,00	961 200,0	25,2	39,01
Имущество физических лиц	52 109,1	70,6	29,35	181 997,9	50,3	18,21	222 803,7	30,0	9,04
Имущество юридических лиц	16 373,5	1,5	9,22	196 495,7	26,5	19,66	151 387,5	10,0	6,14
Страхование жизни	55,0	0,3	0,03	59 371,2	7,5	5,94	279 155,5	15,0	11,33
Прочие виды	65 278,8	11,5	36,77	154 371,7	19,5	15,44	529 173,3	30,8	21,48
Всего	177 531,3	8,1	100,00	999 536,5	18,2	100,00	2 464 120,0	20,2	100,00

Производительность агентской сети

Показатель	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сумма страховых платежей, которая приходится на одного агента, грн. в год	32 405	38 134	58 168	83 295	108 955	133 860	164 764	205 343

Оцінка ефективності при агресивному варіанті розвитку

№ п/п	Показатель	Ед. измер.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Итого
Всего по всем видам											
1	Прогноз поступления страховых платежей	тис.грн.	227 489,4	343 204,2	581 676,0	999 536,5	1 307 461,7	1 606 320,8	1 977 172,9	2 464 120,0	9 506 981,5
2	Прочие доходы	тис.грн.	-3 606,6	5 813,4	16 743,5	35 513,8	43 363,8	63 335,9	93 363,8	146 067,4	400 594,9
3	Сумма страховых выплат	тис.грн.	85 154,7	120 803,1	211 768,0	389 719,7	526 647,9	670 662,4	842 348,9	1 067 308,1	3 914 412,9
4	Сумма комиссии	тис.грн.	24 845,1	36 391,9	63 864,4	113 067,1	149 072,5	182 574,1	219 882,6	250 416,6	1 040 114,2
5	Прочие расходы на ведение дела, включая оплату труда	тис.грн.	101 118,5	123 699,2	190 870,8	319 733,1	405 536,1	489 384,0	600 013,4	743 477,6	2 973 832,7
6	Стоимость перестрахования	тис.грн.	52 496,3	30 115,5	53 392,7	95 694,0	131 303,5	164 047,8	198 562,4	233 168,5	958 780,8
7	Уровень выплат	%	37,4	35,2	36,4	39,0	40,3	41,8	42,6	43,3	-
8	Уровень расходов на комиссионное вознаграждение	%	10,9	10,6	11,0	11,3	11,4	11,4	11,1	10,2	-
9	Уровень постоянных расходов	%	44,4	36,0	32,8	32,0	31,0	30,5	30,3	30,2	-
10	Уровень расходов на перестрахование	%	23,1	8,8	9,2	9,6	10,0	10,2	10,0	9,5	-
11	Прибыль (убыток) до уплаты налога	тис.грн.	-39 731,9	38 008,0	78 523,6	116 836,3	138 265,5	162 988,5	209 729,3	315 816,6	1 020 435,8
12	Налоги на страховые платежи	тис.грн.	5 249,8	9 392,7	15 848,5	27 115,3	35 284,7	43 268,2	53 358,3	66 928,5	256 446,0
13	Чистая прибыль	тис.грн.	-44 981,7	28 615,3	62 675,1	89 721,0	102 980,8	119 720,3	156 371,0	248 888,0	763 989,8
14	Поток денежных средств от основной деятельности	тис.грн.	-56 365,2	-16 350,0	47 916,7	58 310,6	87 795,7	102 425,6	138 148,8	227 983,4	589 865,7
15	NPV	тис.грн.	-46 528,9	-11 141,5	26 954,1	27 076,8	33 653,9	32 410,3	36 085,6	49 159,0	147 669,2
16	NPV нарастающим итогом ^[1]	тис.грн.	-	-57 670,4	-30 716,4	-3 639,6	30 014,3	62 424,6	98 510,2	147 669,2	-
17	Общая капитализация Компании по платежам^[2]	тис.грн.	136 504,5	210 998,2	369 735,6	653 156,0	850 454,6	1 067 508,8	1 345 017,1	1 729 712,0	-
18	Внутренняя норма доходности (IRR), %	%	18,53								
19	Срок окупаемости инвестиций	лет	4								

[1] Ставка дисконтирования денежных потоков 21,11 % годовых, ее обоснование – приложение 7.

[2] Анализ чувствительности инвестиционного проекта приведен в приложении 10.

Підсумкові показники інвестиційного плану

Варіанти стратегічного розвитку Компанії		ІНВЕСТИЦІЇ, тис. грн.	ДОХОДИ, тис. грн.	Чистий прибуток тис. грн.	Приведена вартість грошових потоків, тис. грн.	Капіталізація, тис. грн.	IRR, %
			2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2006 p. – 2010 p. –	2006 pp. – 191 811,0 2010 pp. – 249 774,2
Скорочення масштабу							
	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2006 p. – 2010 p. –	2006 pp. – 2010 pp. –	17.72	
Захисний							
	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2003-2006 pp. – 2003-2010 pp. –	2006 p. – 2010 p. –	2006 pp. – 2010 pp. –	18.53	
Агресивне зростання							

Правління Компанії пропонує агресивний варіант розвитку Компанії, що дозволить збільшити вартість акціонерного капіталу і ринкову частку, а також досягти поставлених цілей.

Висновки

Представлений алгоритм бізнес-стратегії дає **акціонерам**, відповідь на питання, що в даний момент страхова компанія з врахування внутрішньої структури та місця на ринку коштує n грошових одиниць, інвестуючи в розвиток компанії m грошових одиниць Ви отримаєте $3m$ грошових одиниць доходу щороку впродовж інвестиційного періоду з дисконтом в $X\%$ і вартість компанії зросте $2n$ раз. А як? – розвиваючи пріоритетні види страхування, зменшуючи аквізиційні та адміністративні витрати розширюючи канали продажу страхових послуг, вдосконалюючи внутрішні бізнес-процеси, інформаційні технології, навчаючи та мотивуючи персонал і т.ін. **Топ-менеджмент** випрацьовує загальні орієнтири (критеріальні точки) для розвитку компанії, які чітко розуміють інсайдери, розробляє перспективні напрями розвитку та їх рентабельність, впроваджує ноу-хау в страхуванні та ін. А **персонал** чітко розуміє основні стратегічні напрями розвитку компанії, взаємозв'язок між стратегією та власною мотивацією, особисті перспективи кар'єрного росту, що пов'язані зі стратегією.

Дякую за увагу!



БРИДУН Є.В. МОДЕЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО МЕХАНІЗМУ КОМПЕНСАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗБИТКІВ. – Х.: ВИД-ВО "ФОРТ", 2004. – 256 С.

У монографії проаналізовано дієвість та ефективність чинного в Україні еколого-економічного механізму, що дає змогу запропонувати підходи до компенсації еколого-економічних збитків. Охарактеризовано основні тенденції розвитку страхового ринку України у 1998–2002 рр.

Досліджено економіко-математичні моделі, призначені для обґрунтування вибору страхового методу компенсації еколого-економічних збитків. На підставі міжгалузевого балансу кількісно визначено негативний вплив еколого-економічних збитків на ВВП, проміжне та кінцеве споживання. Доведено, що застосування страхового механізму їх компенсації дозволяє зменшити навантаження на бюджет України та збільшити додану вартість у фінансовій галузі, а, відтак, і ВВП. Запропоновано новий метод розрахунку матриці повних витрат. Розроблено власний підхід до застосування складових системи екологічного страхування, а саме: при визначенні тарифних ставок, страхової суми та виборі пріоритетних об'єктів.

Для науковців, працівників державних та комерційних структур, спеціалістів із страхової справи, а також викладачів, студентів та аспірантів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

