

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2020, №4, Том 12 / 2020, No 4, Vol 12 <https://esj.today/issue-4-2020.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/12ECVN420.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Лесина Т.В., Шаурина О.С. Включение качественных показателей в оценку инвестиционной привлекательности страховой компании // Вестник Евразийской науки, 2020 №4, <https://esj.today/PDF/12ECVN420.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Lesina T.V., Shaurina O.S. (2020). Inclusion of quality indicators in assessing the investment attractiveness of an insurance company. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 4(12). Available at: <https://esj.today/PDF/12ECVN420.pdf> (in Russian)

Авторы выражают благодарность и глубокую признательность д.э.н., профессору Рожновой Ольге Владимировне за советы и ценные замечания при работе над данной статьей

УДК 338.2

ГРНТИ 06.81.30

Лесина Татьяна Викторовна

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Филиал в г. Калуга, Калуга, Россия
Доцент кафедры «Финансового менеджмента»
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: jalesina@mail.ru

Шаурина Ольга Сергеевна

ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Филиал в г. Калуга, Калуга, Россия
И.о. заведующий кафедрой «Таможенного дела»
Кандидат технических наук
E-mail: fm@klg.ranepa.ru

Включение качественных показателей в оценку инвестиционной привлекательности страховой компании

Аннотация. Страховые компании выступают в качестве защитника материальных (имущественных) интересов субъектов страхового рынка (физических и юридических лиц), на которых действуют как внутренние, так и внешние угрозы. Являясь одной из востребованных сфер, страхование, тем не менее, нуждается в привлечении инвестиций. В этой связи возникает потребность оценки инвестиционной привлекательности страховой компании. Включение качественных признаков в оценку инвестиционной привлекательности страховой компании позволит выстроить прозрачные и эффективные взаимоотношения с инвесторами. Насыщенность информацией, широкое информационное пространство, с одной стороны, дает преимущества стейкхолдерам и потенциальным инвесторам при принятии решений, а с другой стороны наблюдается переизбыток информации, разреженность информационного пространства, что затрудняет процесс принятия инвестиционных решений.

Современная ситуация показывает, что действующая система ориентирована на оценку инвестиционной привлекательности на основе финансовых показателей и в меньшей мере учитывает значение нефинансовых показателей. Включение качественных признаков в оценку инвестиционной привлекательности страховой компании должно давать преимущества тем

инвесторам, которые, помимо количественных показателей, используют нефинансовые качественные показатели.

Перспектива исследования заключается в усилении значения нефинансовых показателей и их использовании для оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний.

Ключевые слова: страховые компании; инвестиционная привлекательность; финансовые показатели; нефинансовые показатели; качественные показатели

Введение

Страховая деятельность имеет ряд отличий по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности. Это, прежде всего, связано с выполнением принятых на себя обязательств. Страховщик вначале формирует фонд страховых резервов, привлекая от страхователей финансовые ресурсы, а уже затем, при наступлении страхового случая, выполняет перед ним свои обязательства. В связи с этим очень важно постоянно контролировать уровень финансовой устойчивости страховых компаний и учитывать все факторы и процессы, влияющие на состояние их финансов.

Потребность оценки инвестиционной привлекательности страховой компании для стейкхолдеров можно определить как желание получить характеристику объекта инвестирования с позиций перспектив развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков.

Для страховой компании важен успех привлечения потенциальных инвесторов, который зависит от наличия таких условий инвестирования, которые повлияют на предпочтения и итоговый выбор инвестора.

По состоянию на конец 2019 года количество субъектов страхового дела, зарегистрированных на территории России насчитывает 255 ед., что меньше на 20 ед. или 7,3 % по сравнению с 2018 г. Такая ситуация сложилась в результате сокращения количества страховых организаций на 21 ед. или на 10,6 % и обществ взаимного страхования на 1 ед. или 8,3 %. Ситуация со страховыми брокерами демонстрирует увеличение их количества на 2 ед. или на 3,1 %.

Динамика количества действующих субъектов страхового дела за период 2015–2019 гг. представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Динамика количества действующих субъектов страхового дела за период 2015–2019 гг. показатели основаны на данных Банка России

С конца 2015 г. до середины 2019 г. численность субъектов страхового дела уменьшилась на 56,1 %. Но при этом наблюдается замедление темпов снижения их численности. За последний год их численность снизилась на 8,5 %. Количество обществ взаимного страхования остается на стабильном уровне.

Удельный вес количества организаций каждого вида в общем количестве действующих субъектов страхового дела по состоянию на конец 2019 г. наглядно продемонстрирован на рисунке 2.



Рисунок 2. Удельный вес количества организаций каждого вида в общем количестве действующих субъектов страхового дела по состоянию на конец 2019 г. (показатели основаны на данных Банка России)

По итогам 2019 года суммарный объем страхового рынка увеличился лишь на 0,1 %, до 1,48 трлн руб.

По итогам 2019 г. объем собранных страховых премий составил 1480 млрд руб. Впервые с 2009 г. рынок не вырос. Годом ранее темпы прироста взносов превышали 15 %. Отношение собранных страховых премий к ВВП за 2019 г. снизилось на 0,07 п.п., до 1,35 %.

Совокупные выплаты по договорам страхования за год увеличились на 16,7 %, до 609,6 млрд руб. Ключевое влияние на показатель оказывает стремительный рост выплат по договорам страхования жизни. При этом выплаты по всем основным видам страхования, кроме страхования прочего имущества юридических лиц, увеличились на конец 2019 г. Квартальная динамика деятельности страховщиков представлена на рисунке 3.

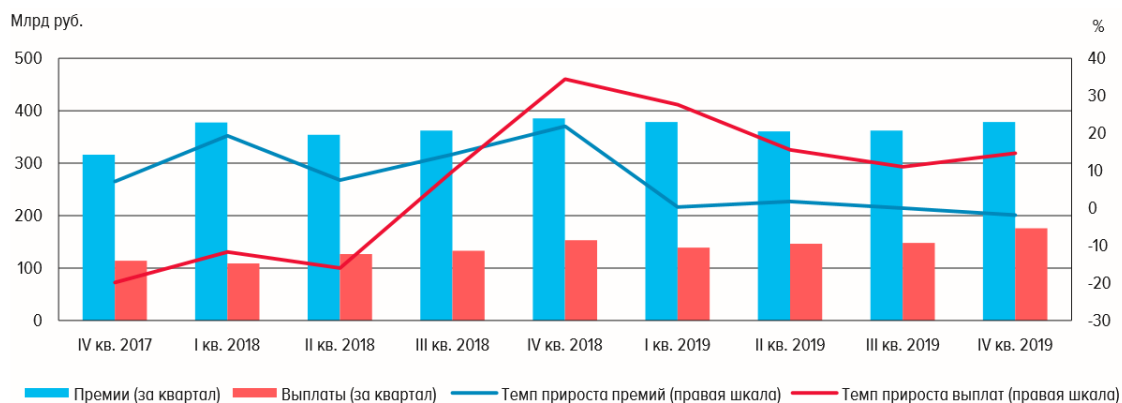


Рисунок 3. Квартальная динамика деятельности страховщиков

Смена многолетнего тренда развития отрасли связана с начавшимся сокращением взносов по страхованию жизни в первую очередь по инвестиционному страхованию жизни, которое было ключевым драйвером рынка с 2015 года.

Страховые компании еще не в полной мере ощутили последствия пандемии, однако уже сей час понятно, что ситуация, сложившаяся на рынке страхования, требует от руководства грамотных решений по формированию инвестиционной привлекательности.

Авторы, соглашаясь с рядом современных исследователей по вопросам оценки инвестиционной привлекательности, видят проблему в том, что существующие методики слишком детализированы – разработки крупных коммерческих банков, занимающихся инвестированием (например, методика компьютерного экспресс-анализа производственно-хозяйственной деятельности, кредитный и инвестиционный рейтинги), либо разработаны в основном для промышленных предприятий. А специфика страховых компаний и их инвестиционной привлекательности на сегодняшний день предполагает и требует особого подхода, учитывающего особенности их деятельности.

Выше сказанное обуславливает актуальность формирования системы финансовых и нефинансовых (качественных) показателей для оценки инвестиционной привлекательности страховой компании.

Цель и задачи исследования

Целью настоящего исследования является изучение оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний с использованием качественных нефинансовых показателей.

Задачи исследования: систематизация существующих подходов оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний, изучение особенностей оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний, применение нефинансовых качественных показателей для оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний.

Методы и материалы

Исследование проводилось по данным наиболее крупных, надежных и влиятельных страховых организации России, которые обладают значительным объемом полученных за отчетный период страховых премий. Выборка составила пять компаний, которые являются крупнейшими страховщиками России по данным рейтингового агентства РФ «Эксперт РА». Рейтинг страховщиков России по количеству полученных за 2019 год взносов представлен в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинг компаний России по объему страховых премий

| № | Название компании | Объем полученной премии, млн р. |
|---|------------------------------|---------------------------------|
| 1 | «СОГАЗ» | 194 334,5 |
| 2 | «Сбербанк Страхование Жизни» | 153 419,1 |
| 3 | «АльфаСтрахование» | 108 352,6 |
| 4 | «Ингосстрах» | 103 273,5 |
| 5 | «РЕСО-Гарантия» | 97 967,4 |

Объем полученной премии свидетельствует о том, насколько успешной была страховая деятельность компании в текущем периоде. Если размер выплат превышает количество полученной прибыли, финансовое состояние фирмы нельзя назвать стабильным.

Данные по компаниям оценивались на основе показателей рейтинговых агентств, отчетности компаний, отзывов клиентов, данных Big Data.

Отдаем себе отчет, что выборка не полная, но надеемся на то, что это даст потенциал для дальнейших исследований.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных авторов в области управления инвестиционной деятельностью и оценки инвестиционной привлекательности компаний: Григорян О.А., Улыбиной Л.К., Дорожкова Н.Д., Купчинской Ю.А., Еремейчук К.Ю., Машьяновой Е.Е., Кириченко А.В., Кулик Н.А. Ященко Е.А., Додова Р.Х., Себекиной Т.И., Лысенко А.Н. [2; 3; 6; 8; 13; 14].

Вопросы нефинансовых показателей нашли отражение в работах авторов Тютина Д.В., Лесиной Т.В., Рожновой О.В., Сидоровой М.И. [9–12].

Результаты и обсуждение

Инвестиционную привлекательность компании точнее можно разложить на несколько характеристик внутренней и внешней среды. На инвестиционную привлекательность страховой компании также могут воздействовать особенности инвестиционного климата региона и страны в целом. Только по результатам оценки вышеназванных факторов можно говорить о целесообразности осуществления инвестиций [4].

Л.В. Агаркова, С.Г. Шматко, В.В. Агарков и ряд других авторов отмечают, что инвестиционная привлекательность страховой компании зависит от уровня развитости клиентской базы. [7] В свою очередь, А.В. Кириченко и Н.А. Кулик предлагают осуществлять оценку инвестиционной привлекательности в два этапа:

1 этап: определение текущего состояния компании и перспектив ее развития;

2 этап: поиск возможных мер по повышению инвестиционной привлекательности, если таковое необходимо, эмитентами ценных бумаг, а также других финансовых инструментов [8; 11].

Согласимся с мнением авторов, однако отметим, что представленные этапы не демонстрируют современных возможностей оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний.

Предлагаем выделить этапы оценки инвестиционной привлекательности компаний с использованием нефинансовых показателей:

1. выполнение обязательных нефинансовых показателей (например, наличие лицензии);
2. сбор финансовой и нефинансовой информации (о положении в отрасли, показатели рейтинговой оценки), включая данные Big Data;
3. формирование информационной базы на основе финансовых отчетов, включая данные Big Data;
4. формирование информационной базы на основе нефинансовых отчетов, включая данные Big Data;
5. оценка и анализ финансовых и нефинансовых отчетов и интерпретация полученных результатов;
6. актуализация финансово-экономической модели страховой компании;
7. оценка перспектив инвестирования с учетом рисков, неопределенностей, а также нарастающих угроз.

Задачи анализа и методы оценки инвестиционной привлекательности рассматриваются авторами Юзвовичем Л.И., Дегтяревой С.А., Князевой Е.Г., Ендовицким Д.А. и представлены на рисунках 4 и 5 соответственно.

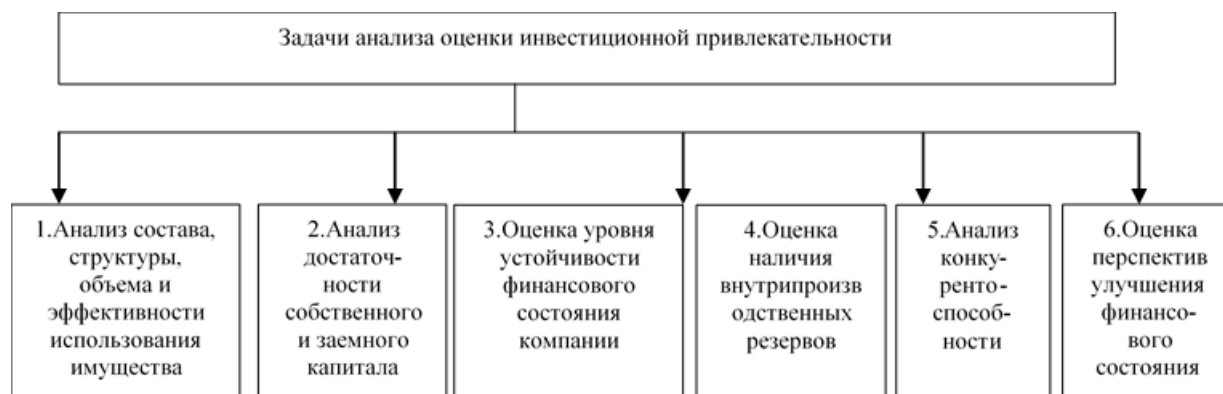


Рисунок 4. Задачи анализа оценки инвестиционной привлекательности [11]

Методы оценки инвестиционной привлекательности представлены на рисунке 5.



Рисунок 5. Методы оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний [5]

Основными подходами к оценке инвестиционной привлекательности компании являются [6]:

1. Портфельный подход (определение инвестиционной привлекательности финансовых инструментов для вложения капитала). Наибольшей популярностью среди методик первой группы пользуется анализ надежности эмитированных компанией ценных бумаг, осуществляемый на основе данных о продаже ее акций или облигаций, а также о выплате дивидендов. Эта методика позволяет сформировать общее представление о рыночной капитализации компании, но почти не касается анализа факторов и индикаторов, от которых напрямую зависит ее финансовая устойчивость. Поэтому использование данной методики часто не позволяет достаточно полно оценить инвестиционную привлекательность рассматриваемой компании.

2. Многофакторный подход (анализ большого количества разных показателей, от которых зависит эффективность функционирования компании). Применение многофакторного анализа с разными весовыми коэффициентами обеспечивает возможность получить сравнительно точную картину работы компании.

3. Комбинированный подход, базирующийся на оценке как внешних, так и внутренних факторов. Учет двух групп факторов дает возможность производить сравнительную оценку компаний разной организационно-правовой формы и разного размера.

4. Стратегический подход ориентируется на прогнозируемые успехи компании: упор делается на инвестиционные качества фирмы, на неопределенность будущих возможностей, результатов, и на прогнозирование этих результатов; принимаются во внимание альтернативные издержки от незадействованных возможностей, выступающих в качестве основного корректирующего фактора при анализе динамики индикаторов.

У всех подходов есть свои преимущества при решении определенных задач. Вышеперечисленные подходы не являются альтернативными по отношению друг к другу, а позволяют произвести более широкую оценку компании в рамках анализа, поэтому они могут использоваться совместно.

Рассмотренные подходы все же не могут претендовать на универсальность.

Для оценки инвестиционной привлекательности страховой компании предлагается использовать следующую рейтинговую методику, применяемую Банком Интеза, включающую 16 расчетных показателей. Формулы для расчета показателей в рамках данной методики представлены в таблице 2.

Таблица 2

Формулы для оценки инвестиционной привлекательности страховой компании

| Коэффициент | Формула расчета | Обозначения по строкам баланса |
|--------------------------------------|---|--|
| 1 Общие показатели | | |
| A1 | страховые платежи по нетто-ставкам / собственные средства | $A1 = 70\% * (\text{стр.2110/2} - \text{стр.2120/2}) / \text{стр.2100/1}$ |
| A2 | (динамика страховой премии) = (страховые платежи по нетто-ставкам на конец отчетного периода – страховые платежи по нетто-ставкам на конец соответствующего периода прошлого года) / (страховые платежи по нетто-ставкам на конец соответствующего периода прошлого года) | $(70\% * (\text{стр.2110/2о} - \text{стр.2120/2о}) - 70\% * (\text{стр.2110/2п} - \text{стр.2120/2п})) / (70\% * (\text{стр.2110/2п} - \text{стр.2120/2п}))$ |
| A3 | (динамика собственных средств) = (СС на конец отчетного периода – СС на начало отчетного периода) / СС на начало отчетного периода | $(\text{стр.2100/1о} - \text{стр.2100/1п}) / \text{стр.2100/1п}$ |
| 2 Показатели прибыльности | | |
| B1 | (доходность капитала) = чистая прибыль (убыток)/собственные средства | $B1 = (\text{стр.3000/2}) / (\text{стр.2100/1})$ годовой показатель |
| B2 | (доходность активов) = чистая прибыль (убыток)/совокупные активы | $B2 = (\text{стр.3000/2}) / (\text{стр.1000/1})$ годовой показатель |
| B3 | (доходность инвестиций) = (доход от инвестиций – расходы по инвестициям) / (денежные средства + инвестиционные активы) | $(\text{стр.2700/2} + \text{стр.2800/2}) / (\text{стр.1140/1} + \text{стр.1270/1})$ |
| 3 Показатели качества активов | | |
| C1 | (уровень покрытия инвестиционными активами страховых резервов нетто) = (инвестиции +денежные средства) / (страховые резервы за вычетом доли перестраховщиков) | $C1 = (\text{стр.1130/1} + \text{стр.1140/1} + \text{стр.1270/1}) / (\text{стр.2220/1} - \text{стр.1240/1})$ |

| Коэффициент | Формула расчета | Обозначения по строкам баланса |
|--|---|---|
| C2 | прочая краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность / собственные средства | (прочая краткосрочная и долгосрочная дебиторская задолженность по данным страховой компании) / стр.2100/1 |
| C3 | (доля ликвидных средств в активах) = (сумма инвестиций в акции (коэфф. 0.25) + корпоративные долговые бумаги (коэфф. 0.5) + государственные и муниципальные ценные бумаги (коэфф. 0.75) + депозиты + денежные средства) / (сумма активов) | ((акции*0,25 + корпоративные долговые бумаги*0,5 + государственные и муниципальные ценные бумаги*0,75 + депозиты) по данным страховой компании + стр.1270/1) / стр.1000/1 |
| 4 Показатели платежеспособности | | |
| D1 | (уровень покрытия страховых резервов-нетто собственным капиталом) = собственный капитал/резервы-нетто | (стр.2100/1) / ((стр.2210/1 + стр.2220/1) – (стр.1230/1 + стр.1240/1)) |
| D2 | Текущая платежеспособность = страховые премии / (страховые выплаты-нетто + расходы по ведению страховых операций-нетто) | D2 = (стр.2110/2 + стр.2120/2) / (стр.2210/2 + стр.2220/2 + стр.2230/2 + стр.2600/2) |
| 5 Маржа платежеспособности (МП) | | |
| E1 | (фактический размер МП – нормативный размер МП) / нормативный размер МП. Значение показателя оценивается по состоянию на последнюю отчетную дату. | По данным страховой компании |
| E2 = E1 | При расчете E2 значения показателя оцениваются по состоянию на конец отчетного года. | |
| 6 Показатели убыточности | | |
| F1 | (показатель уровня расходов) = Расходы страховой компании / страховые премии-нетто перестрахование + операционные доходы кроме доходов, связанных с инвестициями | F1 = (стр.2600/2 + стр.2920/2 + стр.3100/2 + стр.3300/2) / (стр.2110/2 + стр.2120/2 + стр.2910/2 + стр.3200/2) |
| F2 | (показатель убыточности-нетто) = Оплаченные убытки-нетто перестрахование / страховые премии-нетто перестрахование | (стр.2210/2 + стр.2220/2 + стр.2230/2) / (стр.2110/2 + стр.2120/2) |
| F3 | (комбинированный показатель убыточности) Показатель объединяет убыточность страховых выплат и общий уровень расходов по операциям кроме расходов, связанных с инвестициями. | (стр.2210/2 + стр.2220/2 + стр.2230/2 + стр.2600/2 + стр.2920/2 + стр.3100/2 + стр.3300/2) / (стр.2110/2 + стр.2120/2 + стр.2910/2 + стр.3200/2) |

Составлено по методике банка Интеза¹

Чтобы трактовать рассчитанные показатели и применить их для ясной оценки, была использована бальная шкала оценки, разработанную специально для компаний в сфере страхования. Шкала оценивания находится в диапазоне от 0 до 3. Наивысший балл оценивания 3, низший балл оценивания – 0.

Бальная шкала оценки представлена в таблице 3.

Таблица 3

Бальная шкала оценки инвестиционной привлекательности страховой компании

| Расчетный коэффициент | Значение | Балл |
|-----------------------|----------------------------------|------|
| A1 | 100 % ≤ A1 < 200 % | 3 |
| | 200 % ≤ A1 или 50 % ≤ A1 < 100 % | 2 |
| | A1 < 50 % | 0 |

¹ Критерии оценки финансового положения страховой компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bancaintesa.ru/files/list-fin-insurance.pdf> (дата обращения 07.04.2020).

| Расчетный коэффициент | Значение | Балл |
|-----------------------|--------------------------|------|
| A2 | $33 \% \leq A2$ | 3 |
| | $0 < A2 \leq 33 \%$ | 2 |
| | $-33 \% < A2 \leq 0 \%$ | 0 |
| A3 | $-10 \% < A3 \leq 70 \%$ | 3 |
| | иное значение | 0 |
| B1 | $B1 \Rightarrow 4 \%$ | 3 |
| | $2 \% \leq B1 < 4 \%$ | 2 |
| | $0 \% < B1 < 2 \%$ | 1 |
| | $B1 < 0 \%$ | 0 |
| B2 | $B2 \geq 1 \%$ | 3 |
| | $0,5 \% \leq B2 < 1 \%$ | 2 |
| | $0 \% < B2 < 0,5 \%$ | 1 |
| | $B2 < 0,5 \%$ | 0 |
| B3 | $B3 \geq 6 \%$ | 3 |
| | $4 \% \leq B3 < 6 \%$ | 2 |
| | $2 \% \leq B3 < 4 \%$ | 1 |
| | $B3 < 2 \%$ | 0 |
| C1 | $C1 \geq 100 \%$ | 3 |
| | $100 \% > C1 \geq 90 \%$ | 2 |
| | $80 \% < C1 < 90 \%$ | 1 |
| | $C1 \leq 80 \%$ | 0 |
| C2 | $C2 \leq 30 \%$ | 3 |
| | $30 \% < C2 < 50 \%$ | 2 |
| | $50 \% \leq C2 < 60 \%$ | 1 |
| | $60 \% \leq C2$ | 0 |
| C3 | $20 \% \leq C3$ | 3 |
| | $10 \% < C3 < 20 \%$ | 2 |
| | $C3 \leq 10 \%$ | 0 |
| D1 | $D1 \geq 30 \%$ | 3 |
| | $20 \% \leq D1 < 30 \%$ | 2 |
| | $D1 < 20 \%$ | 0 |
| D2 | $D2 \geq 100 \%$ | 3 |
| | $D2 < 100 \%$ | 0 |
| E1 | $E1 \geq 30 \%$ | 3 |
| | $0 \% \leq E1 < 30 \%$ | 2 |
| | $E1 < 0 \%$ | 0 |
| E2 | $E2 \geq 50 \%$ | 3 |
| | $50 \% > E2 \geq 30 \%$ | 2 |
| | $E2 < 30 \%$ | 0 |
| F1 | $10 \% < F1 \leq 50 \%$ | 3 |
| | иное значение | 0 |
| F2 | $5 \% < F2 \leq 60 \%$ | 3 |
| | иное значение | 0 |
| F3 | $F3 < 80 \%$ | 3 |
| | $80 \% \leq F3 < 100 \%$ | 2 |
| | $F3 \geq 100 \%$ | 0 |

Составлено по методике банка Интеза²

² Критерии оценки финансового положения страховой компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bancaintesa.ru/files/list-fin-insurance.pdf> (дата обращения 07.04.2020).

Условие признания страховой компании инвестиционно привлекательной – это выполнение условия, когда: итоговая сумма баллов больше или равна 30, но меньше или равна 45.

Представленная методика, безусловно, не может претендовать на полную объективность. Масштабы страховой компании, регион, где она осуществляет свою деятельность, начало работы компании – все это должно учитываться аналитиками при проведении оценки и позволит приблизиться к объективности оценки инвестиционной привлекательности.

При принятии инвестиционных решений стейкхолдеры обращаются к информации предоставляемой рейтинговыми агентствами, среди которых отдают предпочтение таким как: «Эксперт РА», «Аналитическое кредитное рейтинговое агентство» (АКРА) и независимым агентствам Национальное рейтинговое агентство (НРА) и «Рус-Рейтинг», включая тем самым в оценку нефинансовые показатели. Следует не забывать о том, что присутствует такое понятие как «медлительность оценочных фирм». Они часто не успевают учитывать изменения, произошедшие с компанией. Безусловно, нефинансовые показатели не ограничиваются только лишь показателями рейтинговых агентств.

Нефинансовые показатели при оценке страховой компании

Нефинансовые показатели включают также показатели нефинансовой отчетности. Однако проведенное исследование показало, что даже крупные страховые компании в России такие, как Сбербанк Страхование, ВТБ Страхование, Альфа Страхование, АО «СОГАЗ» не поддерживают практику формирования нефинансовой отчетности.

Отдельные нефинансовые показатели мы можем наблюдать в разрозненных несистематизированных источниках информации, определим их как Big Data.

Рассмотрим показатели АО «АльфаСтрахование» обязательные для выполнения показатели представляет в примечаниях к годовой финансовой отчетности (часть 1). Такие показатели как: присутствие лицензии, соответствие величины уставного капитала (УК), отсутствие информации о вероятности банкротства, деловая репутация страховой компании, предоставление информации страховой компанией будут иметь оценку «да».

Показатели финансовой устойчивости страховой компании по оценке независимых экспертов представлены в актуарном заключении по итогам актуарного оценивания деятельности. Фрагмент оценки можем наблюдать на рисунке 6 – фрагмент отчетности.

Народный рейтинг страховых компаний представлен на рисунке 7. Данные взяты с сайта www.asn-news.ru³.

Результаты народного рейтинга представлены отзывами клиентов о работе их страховых компаний, официальными ответами страховых компаний на отзывы их клиентов, комментариями юристов относительно страховых случаев, комментариями пользователей сайта.

Рейтинг рассчитывается по оценкам, которые клиенты поставили при публикации отзывов о взаимодействии со страховой компании. Оценка работы может быть проставлена в диапазоне от 0 до 5 баллов, также может быть опубликован отзыв без оценки.

³ <http://www.asn-news.ru/rating>.

| Наименование рейтингового агентства, присвоившего кредитный рейтинг | Кредитный рейтинг | стоимость депозита по данным бухгалтерского учета в млн. руб. | до 3-х месяцев | от 3-х месяцев до 1 года | свыше 1 года |
|--|-------------------|---|----------------|--------------------------|--------------|
| «Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство» (Акционерное общество) | A(RU) | 5 094 | 3 713 | 1 381 | - |
| | A-(RU) | 1 217 | - | 1 217 | - |
| | A+(RU) | 2 683 | - | 2 683 | - |
| | AA(RU) | 4 470 | 864 | 3 281 | 325 |
| | AA-(RU) | 1 165 | 102 | 1 063 | - |
| | AA+(RU) | 734 | 720 | 14 | - |
| | AAA(RU) | 6 352 | 3 637 | 2 715 | - |
| | BBB(RU) | 446 | - | 446 | - |
| | BBB-(RU) | 30 | - | 30 | - |
| | BBB+(RU) | 92 | - | 92 | - |
| Акционерное общество «Рейтинговое Агентство «Эксперт РА» | ruA | 167 | 112 | 55 | - |
| | ruA- | 1 902 | 136 | 1 063 | 703 |
| | ruAAA | 655 | 113 | 542 | - |
| | ruBBB- | 2 162 | 538 | 1 624 | - |
| | ruBBB+ | 402 | 79 | 323 | - |
| ИТОГО | | 27 571 | 10 014 | 16 529 | 1 028 |

Рисунок 6. Уровень рейтинга агентства Эксперт РА (фрагмент из отчета на сайте⁴)

Рейтинг страховой компании определяется по формуле:

$$\text{Rating} = (V / (V + M)) * R + (M / (V + M)) * C,$$

где

V – количество отзывов о работе данной страховой компании, засчитанных модераторами раздела;

M – минимальное число засчитанных отзывов, необходимое для участия страховой компании в рейтинге (параметр, изменяемый администрацией раздела);

R – средняя оценка всех засчитанных отзывов о работе данной страховой компании;

C – среднее значение рейтинга всех страховых компаний, участвующих в рейтинге;

Итоговое значение рейтинга затем переводится в 100-бальную систему. Пояснения к расчетам:

- для применения значения M необходимо не менее 50 отзывов;
- для рейтинга используют отзывы только за 2 последних года;
- оценка "1" учитывается, как оценка "2";
- если проблема автора отзыва была решена, это дает +0.75 балла к номиналу отзыва.

Бессистемное использование нефинансовых показателей возможно и будет способствовать повышению качества оценки, но незначительно.

Отметим, что остальные показатели можно найти, посчитать, примерно определить их значение, однако общей методики, единой концепции для представления нефинансовых

⁴ <https://www.alfastrah.ru/upload/iblock/2c0/2c0a7de5a106efbf589a7e92e880c721.pdf>.

показателей не представлено, а соответственно это затрудняет не только поиск, но и оценку инвестиционной привлекательности, в том числе в сравнении с другими страховыми компаниями.

| Страховая компания* | Рейтинг ^② | Решено проблем | Отзывы |
|---|----------------------|----------------|--------|
| 1 Зетта Страхование (бывш. ЦЮРИХ) | 92.04 | 159 | 1148 |
| 2 ЮГОРИЯ | 91.8 | 256 | 1687 |
| 3 АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ | 89.74 | 6814 | 12873 |
| 4 РЕСО-ГАРАНТИЯ | 88.6 | 633 | 4347 |
| 5 Тинькофф Страхование | 86.76 | 40 | 470 |
| 6 Абсолют Страхование (бывш. ИСК ЕВРО-ПОЛИС) | 86.69 | 12 | 253 |
| 7 РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ | 80.55 | 371 | 2461 |
| 8 АСТРО-ВОЛГА | 78.35 | 82 | 430 |
| 9 КАПИТАЛ LIFE | 75.22 | 166 | 596 |
| 10 ИНГОССТРАХ | 72.61 | 513 | 1929 |
| 11 СОГЛАСИЕ | 67.96 | 512 | 2920 |
| 12 НСГ-РОСЭНЕРГО | 67.7 | 475 | 1052 |

Рисунок 7. Народный рейтинг страховых компаний (фрагмент из отчета на сайте⁵)

Упорядоченная систематизированная оценка дает наивысшие результаты. Предлагаем организовать работу с нефинансовыми показателями, подразделив на 3 уровня, что продемонстрировано на рисунке 8.

Уровень 1 – обязательные для выполнения показатели. Страховая компания, нарушающая данные показатели, признается не отвечающей обязательным к выполнению требованиям, независимо от значений других финансовых и нефинансовых показателей.

Уровень 2 – показатели масштаба страховой компании. Крупные страховые компании относятся к категории более финансово устойчивых, т. к. имеют более широкую базу для оценки вероятности наступления страхового случая. К этой группе показателей относят такие показатели, как: соотношение выплат страховой компании и капитала инвестора и место, занимаемое страховой компанией на страховом рынке РФ.

Уровень 3 – показатели финансовой устойчивости страховой компании, подтвержденные оценкой независимых экспертов. В данную группу показателей включаются показатели международных рейтингов страховой компании или акционера, осуществляющего контроль над ней и рейтинги агентств в России.

⁵ <http://www.asn-news.ru/rating>.



Рисунок 8. Уровни формирования информации о нефинансовых показателях страховых компаний (составлено авторами)

Нами была разработана шкала оценки для нефинансовых показателей страховой компании. Шкала представлена в таблице 4.

Таблица 4

Шкала оценки нефинансовых показателей инвестиционной привлекательности страховой компании

| Уровень | Оценка | Описание |
|---|--|--|
| Уровень 1 – обязательные для выполнения показатели | Да/нет | Показатель выполняется – оценка «да». Показатель не выполняется – оценка «нет». |
| Уровень 2 – показатели масштаба страховой компании | Высокий / средний / низкий уровень показателя или очень высокий / высокий / средний / низкий уровень / очень низкий показателя | Показатели не имеют четкой оценки. Например, показатель «количество лицензированных видов страховой деятельности» может иметь оценку: высокая степень удовлетворенности клиентов / средний уровень удовлетворенности клиентов / низкий уровень удовлетворенности клиентов. |
| Уровень 3 – Показатели финансовой устойчивости Страховой компании по оценке независимых экспертов | Высокий / средний / низкий уровень показателя или очень высокий / высокий / средний / низкий уровень / очень низкий показателя | Показатели не имеют четкой оценки. Например, показатель «уровень рейтинга агентства» может иметь оценку: Высокий уровень / средний уровень/низкий уровень или очень высокий/высокий/средний/низкий/очень низкий. |

Составлено авторами

В уровень 1 входят нефинансовые показатели с четкой оценкой (да/нет), в то время как показатели уровня 2 и уровня 3 характеризуются вариантами оценки в условиях неопределенности или нечеткой логики с характеристиками высокий / средний / низкий или с более детальным описанием – очень высокий / высокий / средний / низкий / очень низкий.

Несмотря на очевидную неопределенность, реально получение вполне определенных результатов при помощи инструментов нечеткой логики.

В случае соблюдения всех критериев выполнения показателей, приведенных в таблице 5 для каждого уровня, страховая компания считается соответствующей этому уровню.

Таблица 5

**Характеристика и критерии выполнения
нефинансовых показателей страховых компаний**

| Уровень | Показатель | № п/п | Критерий выполнения показателя | Оценка |
|--|---|-------|---|--------|
| Уровень 1 – обязательные для выполнения показатели | Присутствие лицензии | 1 | Наличие действующей лицензией на реализацию страховой деятельности, в частности, на исполнение вида страхования, по различным программам кредитования | Да/нет |
| | Соответствие величины уставного капитала (УК) | 2 | Достаточность величины уставного капитала значению, определенному нормативными документами по регулированию деятельности страховых компаний | Да/нет |
| | Отсутствие информации о вероятности банкротства | 3 | Отсутствие в отношении компании действий, определенных ФЗ от 26.10.2002 № 127 «О несостоятельности (банкротстве)», в т. ч. введение временной администрации, подача заявления на банкротство, возбуждение процедуры банкротства, а также отсутствие неисполненных на момент анализа (пересмотра) предписаний Федеральной Службы Страхового Надзора (ФССН) | Да/нет |
| | Деловая репутация страховой компании | 4 | Отсутствие вовлеченности в процессы, в т. ч. судебные, имеющие значительное отрицательное влияние на ее деятельность страховой компании (показатель существенности воздействия – изменение стоимости активов компании на 10 % и более, либо размер чистой прибыли (убытка) изменяется на 10 % и более) | Да/нет |
| | Предоставление информации страховой компанией | 5 | Предоставление полного комплекта документов (в соответствии с Перечнем документов, предоставляемых страховой компанией) | Да/нет |

| Уровень | Показатель | № п/п | Критерий выполнения показателя | Оценка |
|--|---|-------|--|--|
| Уровень 2 – показатели масштаба страховой компании | Позиция на страховом рынке РФ | 6 | Присутствие в «Рейтинге крупнейших Страховых компаний» РФ – (без учета ОМС), включая входящее перестрахование в РФ» | Удовлетворяет потребности клиентов (не ниже 50 места по версии РБК) и/или Присутствие Страховой компании в «Рейтинге крупнейших страховых компаний по взносам не ниже 50 места (по версии «Эксперт РА»). Не удовлетворяет потребности клиентов |
| | Клиентская база | 7 | Наличие тесной связи оценки клиентской базы с гудвиллом. Гудвилл отражает степень доверия к компании со стороны клиентов, их удовлетворенность качеством предоставляемых услуг, что объясняется спецификой страхового дела | Высокая степень удовлетворенности, средняя степень удовлетворенности/низкая степень удовлетворенности |
| | Основные перестраховщики и перестраховочные брокеры | 8 | Передача части обязательств перед клиентами другим страховым компаниям – обязательное условие при страховании крупных рисков | Высокий риск / средний риск / низкий уровень риска |
| | Аудиторы Страховой компании | 9 | Работа с известной аудиторской фирмой увеличивает надежность и качество оценки деятельности страховой компании и снижает вероятность предъявления претензий со стороны налоговых и контрольных органов | «Большая четверка» аудиторских компаний / известные аудиторские компании/малоизвестные аудиторские компании |
| | Количество постоянных сотрудников | 10 | Использование специальной формулы для расчета коэффициента постоянства кадров за календарный год $K_p = \frac{Ч_п}{Ч_{ср}}$ где: Кп – коэффициент постоянства кадров; Чп – численность сотрудников, полностью проработавших в анализируемом отчетном периоде; Чср – среднесписочная численность сотрудников. | [0,95–1] – очень высокий уровень, [0,9–0,95] – высокий уровень, [0,85–0,9] – средний уровень, [0,8–0,85] – низкий уровень, меньше 0,8 – очень низкий уровень |

| Уровень | Показатель | № п/п | Критерий выполнения показателя | Оценка |
|---|---------------------------------------|-------|--|---|
| | Корпоративная культура | 11 | Наличие в компании культуры управления (КУ), культуры труда (КТ) и культура услуг (КУ) оценку уровня организационной культуры (ОК) страховых компаний предлагается представить в виде обобщающего показателя: ОК = КУ+КТ+КУ | Очень высокий уровень / высокий уровень / средний уровень / низкий уровень / очень низкий уровень |
| | Потенциал развития | 12 | Иновационность, интеллектуальность работников | Очень высокий уровень / высокий уровень / средний уровень / низкий уровень / очень низкий уровень |
| Уровень 3 – Показатели финансовой устойчивости Страховой компании по оценке независимых экспертов | Уровень международных рейтингов | 13 | Наличие рейтинга А.М. Best в диапазоне «А++; А+»–«Е, F, NA-10, NA-11» | Наивысшая надежность/отличная надежность/ очень высокая надежность/высокая надёжность/ удовлетворительная надежность/ низкая надежность/очень низкая надежность/отсутствие надежности/банкротство |
| | Уровень рейтинга агентства Эксперт РА | 14 | Наличие рейтинга Эксперт РА в диапазоне «ruBBB»–«ruAAA». Измеряется уровень кредитоспособности / финансовой надежности / финансовой устойчивости | Максимальный уровень / наивысший уровень / высокий уровень / умеренно высокий уровень / умеренный уровень / умеренно низкий уровень / низкий уровень / очень низкий уровень / преддефолтное состояние / состояние дефолта |
| | «Народный рейтинг» | 15 | Наличие рейтинга «Народный рейтинг» (рассчитывается на основе количества и качества отзывов, которые оставляют клиенты | Высокий уровень / средний уровень / низкий уровень |

Составлено авторами

Предложенной методике оценки критериев присуща известная проблема, заключающаяся в том, что сделать верную Качественную оценку нефинансовых показателей достаточно сложно. Но предложенная методика базируется на достаточной доле показателей, имеющих безусловные критерии оценки, сразу свидетельствующие в пользу инвестиционной непривлекательности компании, а именно: присутствие лицензии, соответствие величины уставного капитала (УК), отсутствие информации о вероятности банкротства, деловая репутация страховой компании, предоставление информации страховой компанией, позиция на страховом рынке РФ, количество постоянных сотрудников, уровень международных рейтингов, уровень рейтинга агентства Эксперт РА составляют 9/15 = 60 % из всего перечня представленных нефинансовых показателей.

Рекомендации

Для повышения инвестиционной привлекательности компании мы предлагаем ряд мер:

- формирование долгосрочных стратегий, соответствующих приверженности компании социальной и экологической ответственности с учетом неопределенности, рисков и угроз;
- составление многовариантного бизнес-плана, где будут четко выражены цели и способы максимизации прибыли в различных ситуациях, связанных с мировыми и страновыми кризисами, внутренними проблемами предприятия;
- наличие документации о проведении юридической экспертизы в соответствии с законодательными нормами;
- обязательное соответствие безусловным качественным показателям;
- наличие внутреннесозданного гудвила и положительной динамики его роста;
- использование современных цифровых технологий для сбора, обработки, анализа и распространения информации, позволяющей повышать инвестиционную привлекательность, т. е. для создания положительного информационного поля внутри и вокруг страховой компании.

Инвестиционная деятельность компании в общем случае есть не что иное, как увеличение капитала. Пути увеличения капитала имеют различные направления:

1. Увеличение капитала компании в материальной форме – в виде вложений в основной капитал и оборотные средства. Инвестиции такого рода характеризуются известной заранее эффективностью и небольшой степенью риска, для страховых компаний не имеют решающего значения.
2. Увеличение финансовых активов – инвестиции в денежной форме, направленные на приобретение ценных бумаг на фондовом рынке для получения дополнительного дохода. Имеет большое значение для страховых компаний.
3. Увеличение капитала в нематериальной форме – это, прежде всего, имиджевая составляющая – гудвил, который увеличивается при росте срока работы на рынке, клиентской базы, наличии известных перестраховщиков и перестраховочных брокеров, аудиторов, повышении корпоративной социальной ответственности.
4. Высокая рейтинговая оценка – международный рейтинг, уровень рейтинга агентства Эксперт РА, так называемый «народный рейтинг» (имеет решающее значение для страховых компаний).
5. Увеличение качества человеческого капитала (хотя он также относится к нематериальной форме, но полагаем необходимым в силу его значимости выделить его отдельно) (имеет решающее значение для страховых компаний), характеризуется ростом профессионализмом сотрудников и ростом их вовлеченности в работу компании, достижение ее целей.
6. Увеличение информационного капитала (он является нематериальным капиталом) приобретающим все большее значение для страховых компаний. Обладание самой актуальной, прогнозной информацией является фактором успеха, а значит и фактором инвестиционной привлекательности.

Выводы

Страховая деятельность специфична, что выражается прежде всего, в том, что страховщик при наступлении страхового случая обязан выполнить свои обязательства в полной

мере, что, в свою очередь, должно быть подкреплено определенным уровнем финансовой устойчивости, но также и соответствующим значением нефинансовых показателей: позиция на страховом рынке РФ, развитая клиентская база, наличие перестраховщиков и перестраховочных брокеров и др.

Инвесторы страховой компании выражают заинтересованность в перспективах ее развития, в доходности инвестиций, а также оценивают уровень инвестиционных рисков, все больше внимания уделяя нефинансовым показателям.

Для страховой компании важен конструктивный обмен информацией с потенциальными инвесторами, который позволит продемонстрировать им инвестиционную привлекательность компании и окажет влияние на их итоговый выбор.

Множественность попыток оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний, исследовательских подходов, означает, что потенциал этого направления до сих пор не исчерпан. Уточнение и развитие методов оценки инвестиций позволят повысить продуктивность научных исследований, привести ее в соответствие с объективными условиями развития экономики.

Авторы в своем исследовании обозначили проблему, состоящую в том, что существующие методики оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний не в полной мере отвечают требованиям современных стейкхолдеров, не адаптированы к актуальному информационному полю и не используют все его возможности, не учитывают полностью специфику страховых компаний.

В исследовании сделан вывод о необходимости оценки инвестиционной привлекательности страховых компаний посредством использования системы финансовых и нефинансовых (качественных) показателей для получения более объективных результатов. Однако данный труд можно считать только началом более фундаментального исследования. Вопросы оценки нефинансовых показателей все также актуальны, но предложенная авторами система оценивания не позволяет снять все проблемы неопределенности показателей.

Учитывая вышеприведенные аргументы, считаем, что гипотеза проведенного исследования подтверждена полученными результатами. Привлечение нефинансовых показателей позволяет вывести оценку инвестиционной привлекательности страховых компаний на более высокий уровень достоверности и полезности для инвесторов. Ориентир на качественные показатели дает возможность приблизиться к сути целей, возможностей, проблем страховой компании и ожиданий от нее инвесторов, и, соответственно определить причину ее инвестиционной привлекательности или непривлекательности. Выявление этих причин создает условия для более правильного определения страховой компанией путей дальнейшей работы над повышением инвестиционной привлекательности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Агарков В.В. Инвестиционная политика как фактор повышения конкурентоспособности страховых компаний // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – Т. 2. – № 4. – С. 8–13.
2. Григорян О.А., Улыбина Л.К. Особенности финансовой устойчивости страховых организаций в условиях неопределенности // Бюллетень науки и практики. – 2016. – № 5 (6). – С. 326–332.
3. Дорожков Н.Д., Купчинская Ю.А. Инвестиционная привлекательность и составляющие её факты // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – № 3 (5). – С. 16–18.
4. Дюжкова В.Г., Заступов А.В. Инвестиционная привлекательность предприятия: факторы ее повышения // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2016. – № 2–1. – С. 204–206.
5. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации. Научное издание. – М.: КноРус, 2016. – 374 с.
6. Еремейчук К.Ю., Машьянова Е.Е. Финансовая устойчивость страховых компаний в системе финансовой безопасности страхового рынка России // Science Time. – 2016. – №10 (34). – С. 76.
7. Заикина Л.Ю., Цыплаков И.Ю. Методические подходы к финансовому анализу страховых организаций // Научный альманах. – 2017. – № 1–1 (27). – С. 113–116.
8. Кириченко А.В., Кулик Н.А. Современные представления о содержании понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» // Заметки ученого. – 2016. – № 9 (15). – С. 15–23.
9. Рожнова О.В. Актуальные проблемы финансовой отчетности // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2013. №3.
10. Тютин Д.В., Лесина Т.В. Развитие методик бюджетирования в системе здравоохранения // Вестник Евразийской науки, 2019 №3, <https://esj.today/PDF/42ECVN319.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
11. Юзвович Л.И., Дегтярева С.А., Князева Е.Г. Инвестиции. Учебник для вузов. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. – 543 с.
12. Сидорова, М.И. Формирование информационного пространства коммерческой организации для повышения ее конкурентоспособности / В.И. Пивоваров, М.И. Сидорова // Известия МГТУ «МАМИ». – 2012. – №2(14). – т.3. – С. 55–60. (0,54/0,27 п.л.).
13. Яценко Е.А., Додов Р.Х. Инвестиционный менеджмент: основные факторы и критерии принятия инвестиционных решений // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 5. С. 918–923.
14. Себекина Т.И., Лысенко А.Н., Себекин Д.С. Анализ институтов, формирующих инвестиционную инфраструктуру Брянской области // В сборнике: Статистические методы исследования социально-экономических и экологических систем региона. Материалы II Международной научно-практической конференции. 2019. С. 137–145.

Lesina Tat'yana Viktorovna

The Russian presidential academy of national economy and public administration
Kaluga branch, Kaluga, Russia
E-mail: jalesina@mail.ru

Shaurina Olga Sergeevna

The Russian presidential academy of national economy and public administration
Kaluga branch, Kaluga, Russia
E-mail: fm@klg.ranepa.ru

Inclusion of quality indicators in assessing the investment attractiveness of an insurance company

Abstract. Insurance companies act as a defender of the material (property) interests of insurance market entities (individuals and legal entities), which are affected by both internal and external threats. Being one of the most popular areas, insurance nevertheless needs to attract investment. In this regard, there is a need to assess the investment attractiveness of an insurance company. The inclusion of qualitative features in the assessment of the investment attractiveness of an insurance company will help to build transparent and effective relationships with investors. Information saturation and a wide information space on the one hand gives advantages to stakeholders and potential investors when making decisions, and on the other hand there is an overabundance of information, sparseness of the information space, which makes it difficult to make investment decisions.

The current situation shows that the current system is focused on evaluation based on financial indicators and to a lesser extent takes into account the value of non-financial indicators. The inclusion of qualitative indicators in the assessment of the investment attractiveness of an insurance company should give advantages to those investors who use non-financial qualitative indicators in addition to quantitative indicators.

The research perspective is to strengthen the value of non financial indicators and use them to assess the investment attractiveness of insurance companies

Keywords: insurance companies; investment attractiveness; financial indicators; non-financial indicators; quality indicators