

ший документ, що її замінює і видається згідно з внутрішніми положеннями банку.

Після відкриття рахунку фізична особа вносить та перераховує з іншого власного рахунку кошти на депозитний рахунок.

Необхідно відмітити, що надання послуг комерційних банків для відкриття пенсійних депозитних рахунків є досить важливим щодо надійності збережень у накопичувальній пенсійній системі. Проте, як показав досвід, у період кризи, станом на 31 березня 2009 року постановою Правління НБУ було призначено тимчасову адміністрацію в 17 банківських установах. У семи з них знаходились кошти учасників 42 недержавних пенсійних фондів на загальну суму близько 44.9 млн. грн., що становило 7% від загальної вартості активів всіх НПФ.

Найбільшим "боржником" серед банківських установ був ТОВ "Укрпромбанк", у якому зосереджувалось 28.4 млн. грн., грошових коштів учасників недержавного пенсійного забезпечення 32 НПФ. Введення тимчасової адміністрації в банківських установах призвело на введення мораторію на задоволення вимог кредиторів та "замороження" використання активів НПФ компаніями з управління активами та депозитних рахунків банків з метою подальшого інвестування, здійснення пенсійних виплат учасникам НПФ. Такі ситуації негативно впливають на інвестиційну діяльність НПФ та знижують довіру фізичних осіб щодо накопичення коштів на депозитних рахунках [7].

Висновки. Отже, успішне функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні потребує вирішення ряду проблем, які стосуються:

- удосконалення законодавчого регулювання діяльності комерційних банків щодо виконання зобов'язань

за пенсійними депозитними рахунками у разі погіршення показників ліквідності;

- урегулювання питань здійснення пенсійного страхування страховими компаніями (надання права здійснювати саме пенсійного страхування, а не лише в межах страхування життя);

- забезпечення зацікавленості роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників;

- підвищення доходів громадян з метою стимулювання особистого недержавного пенсійного страхування;

- здійснення заходів щодо захисту коштів учасників системи накопичувального пенсійного забезпечення від знецінення та інших ризиків.

1. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування": чинне законодавство зі змістом та доповненнями станом на 04.10.2011 р.: – К: вид. Паливода А. В., 2011. – 140 с. 2. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення": чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 04.10.2011 р.: – К: вид. Паливода А. В., 2011 – 80 с. 3. Закон України "Про страхування" від 07.03.96 N 86/96-ВР / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80. – Назва з екрану. 4. Базилевич В.Д. Державні фінанси: Навчальний посібник/ В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик – К.: Атіка, 2002. – 368 с. 5. Бахмач А. О. Недержавні пенсійні фонди: статистика, перспективи / А.О. Бахмач // Вісник Пенсійного фонду України. – 2008. – №9. – 14-15 с. 6. Вітка Ю. Недержавні пенсійні фонди: українська модель/ Ю. Вітка: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua>. 7. Науменкова С.В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України / С.В.Науменкова // – 2010. – №4. – 3-16 с. 8. Терещенко Г.М. Становлення та розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua. 9. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України: [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua>. 10. Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dpf.gov.ua>.

Надійшла до редакції 16.11.12

УДК 368.029

В. Веретнов, ст. викл. (КНЕУ ім. В. Гетьмана)

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НЕПРОПОРЦІЙНОГО ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

У статті досліджуються чинники, що впливають на управління інноваціями непропорційного перестрахування, сутність інновацій непропорційного страхування, розглядаються фактори впливу на ефективність управління інноваціями, бізнес система перестраховика.

Ключові слова: управління інноваціями, перестраховик, цедент, непропорційне перестрахування.

В статье исследуются факторы, влияющие на управление инновациями непропорционального перестрахования, сущность инноваций непропорционального страхования, рассматриваются факторы влияния на эффективность управления инновациями, бизнес система перестраховщика.

Ключевые слова: управление инновациями, перестраховщик, цедент, непропорциональное перестрахование.

This article investigates the factors that influence innovation management disproportionate reinsurance disproportionate nature innovation insurance considered impacts on the effectiveness of innovation management, business system reinsurer.

Keywords: innovation management, reinsurer, cedent, non-proportional reinsurance.

Постановка проблеми. Ефективне управління інноваціями сьогодні є одним із викликів сучасного економічного буття, зокрема в царині фінансового страхового, перестрахового ринків, в тому числі, його частини на непропорційній основі. Інновації непропорційного перестрахування носять складний, межпредметний характер, та можуть, в залежності від якості управління ними, як забезпечувати виживання, конкурентоздатність на вітчизняному та міжнародному страховому ринку, сприяти усталеному розвитку страховика, перестраховика, так і викликати руйнівні наслідки, наприклад призводити до банкрутства, як завдяки занадто швидким процесам інновацій, так при їх відсутності або повільності впровадження.

Окрім цього, інновації у непропорційному перестрахованні можуть бути відносні, наприклад певні нововведення на цьому ринку чи в цій компанії, абсолютні, які розроблені і застосовуються дійсно вперше. Застосування інновацій у непропорційному перестрахованні

доцільне в першу чергу в діяльності страховиків суб'єктів міжнародного перестрахового ринку.

Зокрема, у вітчизняних цедентів, які навчаються інноваціям, через запозичення передового, зарубіжного досвіду та адаптації його до наших умов, у вітчизняних експортерів перестрахових послуг, які через інновації досягають певних конкурентних переваг над більш досвідченими та потужнішими міжнародними професійними перестраховиками. Частина вітчизняних і міжнародних теоретиків та практиків страхування не визнають перестрахування, як бізнес, ціль якого надати якісні перестрахові послуги, задовольнити потреби та очікування цедентів, відшкодувати збитки перестраховальникам та отримати прибутки.

Навпаки, перестрахування для них грає допоміжну господарчу роль захисту страхових портфельів від певних небезпечних ризиків, а ринкові можливості, технології продажу, продукту взагалі є недоречним тоном у спілкуванні сторін. Це пояснюється тим, що більшість

страховиків мають приблизно однаковий рівень перестрахових компетенцій, що обумовлює господарчий підхід і зазвичай використання перестраховання на основі взаємності. З цим частково можна погодитись, при тому, що мова йде про пропорційне перестраховання, де сторони договору відкривають одна одній все. Це і оригінальну премію страховика, і її розподіл на нетто тариф і на витрати на ведення страхової справи, а також визначають розмір перестраховальної комісії, через квотний, ексцедентний розподіл відповідальності між цедентом і цесіонарієм.

Крім того, перестраховик (зазвичай нерезидент), щоб спонукати перестраховальника до ефективної якісної співпраці, запроваджують тант'єму, тобто участь в прибутках перестраховика, застосовує при цьому, принцип слідування долі страховика, що також нагадує не комерційну, а саме соціальну ідеологію товариств взаємного страхування (допомоги постраждалим від нещасних випадків, аварій, катастроф). В непропорційному перестрахованні інтереси цедента і цесіонарія можуть не співпадати, через те, що крупні збитки стаються набагато рідше ніж середні та малі, тобто страховик часто виплачує збитки страховальнику самотужки, а інтереси перестраховика залишаються недоторканими.

Непропорційний перестраховик не платить перестрахову комісію, не пропонує тант'єму, і частіше використовує власну статистичну базу для розрахунків, та за інколи секретною методологією визначає ставку фактальтивного непропорційного покриття для цедента.

Отже, інша частина теоретиків і практиків, що схильна до комерційної парадигми перестраховання як висококонкурентного бізнесу, вважає релевантне управління інноваціями найважливішою усталеною перевагою, яка реалізується через розробки та впровадження інновацій продуктів та технологій продажу перестрахових послуг, в тому числі і на непропорційній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням застосування та розвитку непропорційного перестраховання присвячені праці, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як К.Пфайфер, П.Газервол, Р.Картер, Р.Кірн, В.Шахов, Р.Юлдашев, К.Турбіна, Є. Ніколаєв, С.Дедіков, Є.Ємельянова, Г.Гришин, К. Буров, О.Артамонов, В.Базилевич, Р.Пікус, Т.Татаріна, І. Морозова, Д.Маруженко. Проте, дослідження різноманітних аспектів управління інноваціями непропорційного перестраховання носять здебільшого фрагментарний характер.

Мета статті. В статті розглядаються фактори впливу на ефективність управління інноваціями непропорційного перестраховання та пропонуються практичні рекомендації щодо його вдосконалення [с. 424].

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі розуміння інновації розглядається в широкому та вузькому сенсі. Вузький сенс зазвичай передбачає фокусування на певних сегментах людської діяльності, та лише на наукомістких винаходах НТР і виробництві інноваційних товарів. Класичним в широкому сенсі уявленням економістів терміну інновацій було запровадження ще на початку минулого століття. На нашу думку, управління інноваціями непропорційного перестраховання також слід розглядати саме у широкому сенсі, тобто уявляючи інновації, як межпредметний науково-практичний феномен.

В науковий лексикон цей термін вперше ввів Й. Шумпетер, що в буквальному перекладі означає "втільнення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу". Крім того інновація розглядалася Й. Шумпетером як нова функція виробництва, її нова комбінація:

1. Нововведення, яке ще недостатньо поширене у суспільному виробництві;
2. Нововведення, впровадження нових ідей, технологій, видів продукції тощо в організацію продукції, виробництво, управління підприємством та галуззю;
3. Щось, що сприймається як нове, як нововведення;
4. Форма керованого розвитку вже існуючих систем;
5. Процес в ході якого винахід або відкриття доводиться до стадії практичного застосування і починає давати економічний ефект;
6. Нове прикладання науково-технічних знань, що забезпечує ринковий успіх [1, с.24].

Теоретики стратегічного та інноваційного менеджменту щодо його ролі на вітчизняному та міжнародному перестраховому ринку визначають низку глобальних і локальних тенденцій на мікро і макrorівні. Зокрема, на макrorівні це інновації по вдосконаленню системи управління бізнесу перестраховика в трьох напрямках: управлінні процесами, функціональному і науковому. Інновації в управлінні процесами передбачають застосування їх в таких етапах менеджменту, як дослідження та розробка, планування, організація, впровадження, контроль, оцінювання досягнення, вдосконалення. Функціональні інновації стосуються чотирьох сфер бізнес-процесів менеджменту:

- маркетингу і продажу;
- фінансах і бухгалтерському обліку і звітності;
- операційна діяльність та інформаційні системи і технології;
- управління персоналом.

Наукові інновації системи управління бізнесу перестраховика торкаються наступних чотирьох сфер:

- організаційної поведінки, яку вивчають філософія, психологія, соціологія, політологія та інші науки;
- технічні та числові методи та технології, які досліджуються та впроваджуються теорією імовірності, актуарною математикою та іншими точними науками;
- економічна поведінка, яка вивчається економічними науками, зокрема страхуванням;
- соціально-правова поведінка – яка визначається відповідними правовими нормативними актами, державним і соціальним регулюванням.

Одна із останніх тенденцій, зокрема в Європі по забезпеченню ефективного управління змінами та інноваціями страховиків це регулювання цих процесів за допомогою системи ризик-менеджменту, як наприклад, система підтримки платоспроможності страховика "Солвенсі 2" (Solvency 2). В цій площині цікавим є пропозиція вітчизняних та російських консультантів Д. Хлебнікова, М.Альперовича і Д.Яцини по використанню в сфері страхування інструменту з управління інноваціями та розвитком під назвою "кубік мета-стратегій". Цей інструмент з позицій прийнятого ризику передбачає самодіагностику страховика, перестраховика щодо стратегії інновацій та розвитку, в залежності співвідношення трьох факторів (представляє собою трьохмірну матрицю), а саме етапів (фаз) розвитку: 1) бізнес системи перестраховика; 2) перестрахових продуктів, послуг; 3) перестрахового ринку.

Бізнес система перестраховика передбачає п'ять етапів розвитку. Для кожного з них, зазначається назва етапу, сутність поточного стану організації, в дужках наведені приклади представників даного етапу. Також, дається рекомендація щодо релевантного функціонування суб'єкта перестрахового ринку, виходячи з прийнятності ризику, тобто операції на яких ринках, з якими перестраховими продуктами відповідно нижче зазначе-

ними цифрами – продукти (2.1., 2.2., 2.3., 2.4.) – ринки (3.1., 3.2., 3.3., 3.4., 3.5.) доцільно проводити:

1.1. Етап бізнес-ідеї та підприємництва (молодий вітчизняний страховий, перестраховий брокер) прийнятний ризик як для посередника – перестрахові продукти – 2.2., 2.3. – ризиковий та катастрофічний ексцедент збитку, перестрахові ринки – 3.1., 3.2. Україна, БРІК, розвиваючі країни;

1.2. Функціональний етап (всі вітчизняні кептивні та класичні страховики окрім першої двадцятки) прийнятний ризик операцій як цедента імпортера – перестрахові продукти – 2.2., 2.3. – ризиковий та катастрофічний ексцедент збитку, перестрахові ринки – 3.1., 3.2. Україна, БРІК, розвиваючі країни;

1.3. Процесний етап (перша двадцятка вітчизняних страховиків, в тому числі, страховики з іноземним капіталом та західною корпоративною культурою, та вітчизняні експортери перестраховики) прийнятний ризик для вітчизняних експортерів – перестрахові продукти – 2.2., 2.3. – ризиковий та катастрофічний ексцедент збитку, перестрахові ринки – 3.1., 3.2. Україна, БРІК, розвиваючі країни;

1.4. Мережевий етап (міжнародні перестраховики, Мюнхенське перестрахове товариство) прийнятний ризик – всі продукти, всі ринки, але є фахові вимоги до цедентів, економічна доцільність – той ринок де можна зібрати річну премію не менше 500 тис. євро);

1.5. Етап управління знаннями та талантами (міжнародні страхові, перестрахові брокери AON, Willis, Marsh & McLennan та ін..) прийнятний ризик також визначається фаховими та фінансовими вимогами, але більш гнучкими підходами порівняно з професійними перестраховиками до вітчизняного цедента.

Фази розвитку перестрахового продукту, послуги на базі непропорційних договорів перестраховування:

2.1. Прототип (парасолькове непропорційне покриття);

2.2. Зростання (катастрофічний договір ексцеденту збитку);

2.3. Зрілість (ризиковий договір ексцеденту збитку);

2.4. Зникнення (договір ексцеденту збитковості).

Фази розвитку вітчизняного і зарубіжних, національних перестрахових ринків з відповідними прикладами:

3.1. Прототип (Україна);

3.2. Зростання (Бермуди, Ірландія, БРІК, Азія, Африка Латинська);

3.3. Консолідація (Країни ЄС);

3.4. Колонізація (США, Японія);

3.5. Сегментація (Лондонський перестраховий ринок).

Виходячи з фази прототипу вітчизняного перестрахового ринку, який тільки проходить становлення, характеризується відсутністю національних професійних перестраховиків, а швидше нагадує в більшості випадків товариство взаємного перестраховування. Проте, як відмічають аналітики ринок показує позитивну динаміку та має вагомий потенціал до зростання.

Наші класичні страховики віддають надлишкові ризики по договорах ексцеденту збитку зазвичай рейтинговим перестраховикам нерезидентам, а при неможливості розміщення в них, на Російський перестраховий ринок, який буває з врахуванням 12% податку з не рейтингового нерезидента дешевшим ніж західне покриття. Наші експортери перестрахових послуг за договорами ексцеденту збитку працюють плідно з розвиваючими ринками, і інколи беруть окремі леєри до 1 млн. євро від західних перестраховальників.

Обмеження що струмують інноваційний розвиток вітчизняних експортерів перестрахових послуг має три

фактори, а саме недостатнього економічного, соціального та культурного капіталу:

1. Економічний капітал – недостатня фінансова ємність перестраховиків, яка обумовлена відсутністю відповідної підтримки з боку потужних потенціальних інвесторів та держави;

2. Соціальний капітал – необізнаність закордонних цедентів в можливостях розміщувати ризику на українському перестраховку ринку;

3. Культурний капітал – відсутня національна система університетської підготовки, перепідготовки висококваліфікованих фахівців – андеррайтерів, актуаріїв, аджастерів, диспашерів, аварійних комісарів, відсутнє комунікаційне середовище страхових ЗМІ, науковців, практиків страхування, ґрунтовні системні наукові дослідження для поєднання теоретичних доробків з кращою вітчизняною і міжнародною перестраховою практикою.

Окремим обмеженням, можна виділити метафізичний, економічний фактор свідомості певних потужних вітчизняних інвесторів (олігархів), які користуються власними кептивними страховиками для задоволення власних домагань податкової оптимізації, певних фінансових схем, чи навіть сприяють їх розвитку як класичних страховиків. При цьому, ризик створення з власного страховика – компанії міжнародного рівня конкурентоздатності, через те що потребує запровадження комплексних, складних інновацій вважається ними не прийнятним.

Питання вибору для певного вітчизняного страховика інсорсингової чи аутсорсингової моделі розвитку перестрахових послуг вирішується в залежності від рівня його компетенції. Якщо нижче середнього ринкового рівня професійні перестрахові компетенції, то це відповідно аутсорсинг з допомогою досвідчених перестрахових брокерів, якщо ж вище, то інсорсинг разом з можливістю виокремлення у бізнес-одиницю за для подальшого сприяння швидкому розвитку.

На макрорівні до глобальних тенденцій управління інноваціями в сфері перестраховування, в тому числі на непропорційній основі, фахівці акцентують увагу на фінансових інноваціях, до яких відносять зближення інвестиційно-кредитної страхової, перестрахової діяльності. В результаті останні два десятиліття з'явилися фінансове перестраховування або альтернативний трансфер ризику, випуск та обіг різних видів облігацій, та інших цінних паперів для інвестування відповідних видів страхових, перестрахових резервів.

Серед них, фахівці виокремлюють: лоти катастрофічних облігацій (Catbond) будівельних облігацій, облігації зі страхування життя (морталіті логевіти) варанти промислових втрат, страхові ф'ючерси, деривативи страхових подій [2, с.32].

Як зазначає, відомий вчений сфери страхування В.Д. Базилевич вітчизняний перестраховий ринок при існуванні трьох можливих моделей, а саме професійної перестрахової, змішаної і страхової, тобто, коли страховики грають ролі одночасно цедента і цесіонарія, функціонує саме за останнім прототипом [3, с.424]. Виходячи з цієї моделі, маємо ринкову диференціацію трьох основних типів вітчизняних страховиків по відношенню до інновацій в страхуванні, перестрахованні, зокрема на непропорційній основі.

До перших, належать страховики – прихильники традиційного менеджменту та шляхів екстенсивного розвитку, або використання монопольного положення на ринку, ті що перестраховують власні надлишкові ризики зазвичай на внутрішньому ринку. До других, належать страховики – прихильники часткового, відносно інноваційного менеджменту, особливість якого те, що нововведення робиться в перше у вітчизняній практиці, наприклад досвід укладання угод, перестрахових відносин, що отримують імпортери перестрахових послуг. До третіх належать – страховики лідери ринку класич-

ного страхування, прихильники абсолютного інноваційного менеджменту, які водночас ще є імпортерами та експортерами перестрахових послуг.

Дискусійним залишається питання серед теоретиків, менеджерів та власників страховиків щодо ролі управління інноваціями в страхуванні, перестраховуванні, що обумовлено певною диференціацією інтересів суб'єктів вітчизняного страхового ринку. Одна частина вчених, дослідників, менеджерів та власників усвідомлюють передчасність захоплення інноваціями через усвідомлення, що страховий ринок знаходиться не мов "тяжко хворе немовля" на етапі виживання, бо не довів суспільству свою соціально-економічну ризикоуправляючу затребуваність. Тому і займають таку еволюційну, реактивну позицію до ролі управління інноваціями, намагаючись управляти не інноваціями, а скоріше змінами, які викликані міжнародним впливом перестраховування та інтеграційних процесів України до Європи, національної регуляторною політикою, діями та інноваційними заходами конкурентів тощо.

Статистика свідчить, що інноваційна діяльність страховика, тобто інноваційні проекти потребують значних фінансових, трудових, інформаційних інвестицій, які потрібно відволікати від операційної основної діяльності. Проте, економічний ефект від них зазвичай залишає бажати кращого. Крім того, можуть дозволити інноваційні проекти тільки крупні національні страховики чи дочірні компанії міжнародних страховиків.

Один з прикладів це автоматизація бізнес-процесів страхових, перестраховувальних операцій, в тому числі, на непропорційній основі, потребує зваженого підходу, який передбачає співставлення термінів реалізації цього інноваційного проекту, доходів (економії) та витрат [4, с.125].

В Таблиці 1. Наведена залежність прийнятності ступеню ризику від типу інновацій непропорційного перестраховування. Як наведено за ознакою наступності виділяють змінні та незмінні інновації, а за ознакою корисності – укріплюючи та руйнівні інновації.

Таблиця 1. Залежність прийнятності ступеню ризику впровадження від типу інновацій непропорційного перестраховування

Тип інновації	Укріплюючи інновації	Руйнівні інновації
Незмінні інновації	Зростаюча інновація Вкладення резервів у відповідні цінні папери	Модульна інновація Вихід вітчизняних перестраховиків на нові ринки непропорційного перестраховування, ЄС, США, Японії, Африки, Азії, Латинської Америки.
Змінні інновації	Архітектурні інновації Індивідуальна розробка умов договору ексцеденту збитку під потреби перестраховальника	Радикальні інновації Впровадження альтернативного трансферу ризиків, поєднання фінансового і класичного перестраховування, зокрема і на непропорційній основі.

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Для деяких вітчизняних страховиків фінансово-недоступними чи руйнівними стануть домагання на такі інновації, як спроба вийти в якості перестраховика на висококонкурентні міжнародні ринки, чи поєднувати фінансове і класичне перестраховування.

На міжнародному ринку існує щорічна фахова премія перестраховиків, один з критеріїв її присудження є інноваційні здобутки страхових брокерів, перестраховиків, в удосконаленні управлінської, економічної, правової регулятивної, соціальної, страхової практики [6].

До фінансової кризи 2008 року, перестраховування в Україні розвивалось завдяки намаганням єдиного професійної перестрахової компанії "Лідер Ре" в особі голови правління Алли Волошиної в співпраці з консалтинговою компанією "Бізнес гарант", в особі Костянтина Кошелева, через постійне навчання та тренінги бізнес-симуляції від перестраховальної групи "GenRe".

Крім того, двічі на рік вони ініціювали організацію міжнародних перестрахових конференцій "Золота осінь", "Київська весна", де існувало певне комунікаційне середовище, навчання від російських і західних "гуру" перестраховування, обмін досвідом, налагодження контактів, обговорення інноваційних вдалих та невдалих впроваджень, укладання, пролонгація облігаторних угод [7].

Після 2008 року переорієнтації компанії "Лідер Ре" з перестраховування на страхування, окрім Центру Бізнес Стратегій, в особі директора Віталія Нечипоренко, що разом з ЛСОУ організовують і проводять щорічні юридичні страхові конференції, карпатські і ялтинський страхові форуми, інноваційним розвитком сфери перестраховування опікується міжнародний перестраховий брокер "OakshotinsurancеLTD" в особі директора Георгія Грішина та директора представництва в Києві Тетяни Бабко, через проведення зустрічей перестраховиків обговорення поточних проблем, та можливостей інноваційних винаходів та адаптації певних запозичень з міжнародної практики.

Для розвинутих міжнародних ринків і для потужних страхових, перестрахових груп існує дилема інноватора, через яку повільне впровадження так саме як революційна інноваційна технологія, продукт, захід може призвести до небажаних, негативних наслідків [8, с.253].

На думку, топ-менеджера Є.Платонової (Перестрахова компанія "Находка Ре") інновації визначаються як портфель високоризикових і низкоризикових проектів і концепцій. Фактично, це портфель продуктів, послуг, процесів і стратегій, що забезпечують переваги для компанії з різними мірами ризику і повернення грошових коштів, вкладених в інвестиції.

Ці переваги можуть бути функціональними, психологічними, емоційними або фінансовими. Так, інновація в якому-небудь бізнес-процесі перестраховальника (наприклад, спрощення процедури виплат по збитках) принесе заощадження часу, як для співробітників компанії, так і для її цедентов, унікально оновлений інтер'єр офісу – принесе нові емоційні і психологічні цінності як співробітникам компанії, так і її іміджу в цілому, а запуск нової бізнес-моделі роботи компанії може принести фінансові переваги топ-менеджменту, власнику.

Перестраховування – це не просто бізнес, а інтелектуальний бізнес. І тому, що він вимагає постійного збільшення обсягу знань, і тому, що він, як жоден інший, вимагає інновацій в жорсткому конкурентному середовищі, територія якого трансгранічна. Інновації в перестраховуванні на російському страховому ринку розділено на три сфери: нові продукти, нові технології продажу, міжнародність. Сфера міжнародності перестраховування передбачає: інноваційну ментальність менеджменту; спеціалізовану міжнародну професійну підготовку кадрів; транспарентність; перехід на міжнародну звітність [9].

В західній практиці перестраховування визначають наступні шість найважливіших якостей менеджера по інноваціях:

- 1) Поєднання емоцій і реалізму;

2) Уміння отримувати уроки. Краще мати три успіхи і три провали, чим один успіх і жодної невдачі. Якщо у вас немає невдач, то ви нічому не вчитеся;

3) Мужність зупиняти проекти і вміння вчасно "вистикнути штепсель з розетки";

4) Здатність формувати проектні команди, націлені на успіх;

5) Відвертість до зовнішніх ідей і технологічних рішень поєднану з бажанням експериментувати з ними;

6) Одержимість інноваціями, бажання ними займатися і розділяти свій ентузіазм з персоналом і проектними командами.

Для вітчизняної перестрахової практики роль менеджера по інноваціях може грати маркетолог, лише в страховика, що займається експортом перестрахових послуг на непропорційній основі.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведене, слід відзначити, що серед чинників що впливають на ефективність управління інноваціями в непропорційному перестрахованні можна виокремити наступні:

1. Вітчизняні страховики імпортери чи експортери послуг непропорційного покриття більш схильні до інновацій ніж страховики, що проводять перестрахові операції тільки на внутрішньому перестраховому ринку.

2. Спонукає та оцінювати інновації у непропорційному перестрахованні може власник, топ-менеджер перестраховика, цедента через певним чином налаштовану систему самодіагностики індивідуальних особливостей компанії, що обумовлюють доцільність, своєчасність та прийнятність за рівнем ризику застосування інновацій.

3. Застосування якісної системи ризик-менеджменту, як за внутрішнім бажанням менеджменту страховика, так і за рекомендаціями державного регулятора сприятиме ефективному управлінню інноваційними процесами перестраховання та запобіганню можливих негативних наслідків.

1. Шумпетер Й. Теорія розвитку економіки. Знання. – К. – 2005 – 183 с. 2. Шевченко В. Фінансові інновації та сучасні інструменти міжнародних фінансових ринків. – Вісник КНУ ім. Т.Шевченка – Економіка №133. – 2012. – с. 30-33. 3. Базилевич В.Д. Страхування: підручник. – Знання. – К., 2008. – 997 с. 4. Рязанцева М.В. Стратегический и инновационный менеджмент учебник. – Знание. – М., 2008 – 423 с. 5. Researchofcurrenttrends and possibilities of reinsurance markets. Electronic resource – www.globalreinsurance.com 6. Annualworldreinsuranceawards 2012. – <http://reinsuranceawards.com> 7. Перестраховочная компания Лидер-Ре внедряет инновационные технологии в перестраховании. – Электронный ресурс. Права доступа – <http://leader-re.ru> 8. Клейтан К. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. – Клейтон Кристенсен М.: "Альпина Паблишер", – 2012. – 341 с. 9. Платонова Э.Л. Перестрахование требует инноваций. – [электронный ресурс] – режим доступа. – <http://www.insur-info.ru/comments/519/>

Надійшла до редколегії 16.11.12

УДК 368.03:658.14-047.44

О. Плахтій ("Інституту аналізу ризиків")

ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ РЕЙТИНГОВОГО ДІАПАЗОНУ ЯК ОЦІНКИ МІНІМАЛЬНОГО ТА МАКСИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕНЬ РЕЙТИНГУ ПРИ ПУБЛІЧНОМУ РЕЙТИНГУВАННІ СТРАХОВИКІВ

У статті розглянуто переваги та недоліки індивідуальних і публічних рейтингів, досліджено ефективність ідей щодо рейтингового діапазону у якості публічної рейтингової оцінки.

Ключові слова: індивідуальний рейтинг, публічний рейтинг, достатність капіталу, рейтинговий діапазон у якості публічної рейтингової оцінки.

В статті рассмотрены преимущества и недостатки индивидуальных и публичных рейтингов, исследована эффективность идеи рейтингового диапазона в качестве публичной рейтинговой оценки.

Ключевые слова: индивидуальный рейтинг, публичный рейтинг, достаточность капитала, рейтинговый диапазон в качестве публичной рейтинговой оценки.

The article we consider the advantages and disadvantages of individual and public ratings, studied ideas for efficiency rating band as a public rating.

Keywords: individual rating, public rating, capital adequacy, the rating range as a public rating.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками роль страхування в суспільстві значно зросла. На жаль – не за рахунок зростання попиту на страхування, а за рахунок зростання його обов'язковості. В першу чергу це стосується обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів та обов'язкового страхування заставного майна. Так, за даними Нацфінпослуг, за 2011 рік з фізичними особами було укладено 7 355 435 договорів "автоцивілки". Як би там не було, але наразі у мільйонів людей є необхідність укладання договору страхування і як наслідок – необхідність вибору страхової компанії.

Але аналіз стану страховика є доволі складною справою, що потребує професійних знань, а тому неможливий для пересічного страхувальника. Основна проблема полягає в тому, що між укладенням договору страхування і отриманням страхової виплати у разі настання страхового випадку проходить певний час, за який фінансовий стан страхової компанії може значно погіршитися, що призведе до проблем з отриманням страхової виплати.

Вирішенням проблеми оцінки стану страхових компаній, передусім ймовірності виконання ними своїх зобов'язань в майбутньому, може стати їх рейтингування.

Слід зазначити, що рейтинги поділяються на індивідуальні та публічні.

Індивідуальний рейтинг – це рейтинг, що присвоєний на замовлення рейтингуємого на підставі наданої ним інформації, в тому числі конфіденційної. Зазвичай за присвоєння індивідуального рейтингу рейтингове агентство отримує винагороду.

Публічний рейтинг – це рейтинг, присвоєний на підставі публічної інформації (ЗМІ, інтернет тощо). Зазвичай публічний рейтинг присвоюється безкоштовно.

Можливо, більшість страховиків ще не готові до розкриття повної інформації про себе, можливо, вони не готові платити за рейтингування, але як нам відомо, станом на грудень 2012 року не більше 20 страхових компаній із приблизно 450 мають індивідуальні кредитні рейтинги від рейтингових агентств.

Отже постає питання: "На скільки об'єктивними можуть бути публічні рейтинги?"

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам встановлення рейтингової оцінки страхової компанії присвячені наукові праці таких дослідників як М.М. Александрова, Л.В. Шірінян, Л.О. Юрченко та ін.

Науковому вирішенню проблем визначення саме публічного кредитного рейтингу приділяється мало уваги.