

ях банка, заставки в инфокиосках и банкоматах); упрощению процедуры обслуживания клиента при предоставлении скидки, так как терминальное оборудование в автоматизированном режиме проводит авторизацию карты и предлагает предоставить скидку; расширению товарного ассортимента и повышению уровня конкурентоспособности продукции; получению дополнительной прибыли (доказано, что при снижении на 5 % оттока клиентов к компаниям-конкурентам прибыль организации может увеличиться на 25—85 % в зависимости от отрасли) и, как следствие, укреплению делового имиджа современного предприятия. Для банка такое сотрудничество выгодно также формированием постоянно-го круга владельцев карт-счетов, привлечением новых, получением комиссионных доходов от использования пластиковых карточек вследствие увеличения количества безналичных платежей, и таким образом происходит повышение деловой репутации среди банков-конкурентов.

Ретроспективный анализ статистических данных свидетельствует о том, что покупатели, пользующиеся пластиковыми картами, участвующими в какой-либо программе поощрения клиента, тратят при осуществлении безналичных платежей примерно на 10 % больше средств, чем владельцы карт, не участвующих в такой программе. Однако несмотря на многочисленные достоинства, внедрение банком программы поощрения клиентов является весьма затратоемким с точки зрения финансов и длительным мероприятием. В зарубежной практике эта проблема решается путем присоединения банка к уже существующей программе, т.е. использования ко-брендинга. Ко-брендинг представляет собой совместное функционирование и продвижение двух торговых марок одного или разных производителей для увеличения прибыли или популярности. Именно ко-брендинговые карты позволяют клиентам накапливать бонусные очки, совершая электронные платежи, и в результате получать ценные подарки.

Н.С. Антонович

Белорусский государственный экономический университет (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА СОБСТВЕННОГО УДЕРЖАНИЯ ЦЕДЕНТА ПРИ ПЕРЕСТРАХОВАНИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Как показывает мировой опыт, одним из индикаторов положения любой экономики страны является развитие страхования. Оно обеспечивает надежные гарантии восстановления нарушенных имущественных прав и интересов, связанных с жизнью и здоровьем, в случаях потери, вызванных пожаром, стихийными бедствиями и другими непредсказуемыми обстоятельствами. Страхование не только освобождает государство от расходов на возмещение убытков в результате неблагоприятных событий, но и существенно воздействует на укрепление финансо-

вого положения государства, является эффективной формой накопления средств граждан и значительным стабильным источником долгосрочных инвестиций.

Страховщики часто принимают на страхование риски во много раз превышающие размер собственного капитала. С целью обеспечения финансовой устойчивости и сбалансированности страхового портфеля страховые компании часть ответственности по принятым на страхование рискам на согласованных условиях передают перестраховщикам. В этой связи возникает проблема определения размера собственного удержания. Собственное удержание представляет собой уровень суммы, в пределах которой страховая компания берет определенную долю ответственности по страховым рискам, передавая в перестрахование суммы, превышающие этот уровень. Установление минимального собственного удержания позволяет упорядочить прием на страхование крупных рисков.

Размер собственного удержания — очень важный показатель как для cedента, так и для перестраховщика. Для последнего удержание означает количественную характеристику риска, которая не приведет к ухудшению относительной устойчивости финансовых результатов страхования. Передача излишней части риска означает относительное увеличение расходов на ведение дела, поскольку помимо обычных расходов на страхование (содержание аппарата, аренда помещений, комиссионное вознаграждение и др.) приходится осуществлять расходы по перестрахованию (оформление новых договоров, организация учета и расчетов и т.д.).

Для определения размера собственного удержания можно использовать следующие рекомендации:

- чем выше доходность и ниже убыточность, тем выше может быть уровень удержания, и наоборот;
- чем больше территориальная рассредоточенность объектов страхования, тем меньше вероятность кумуляции убытков, тем больше может быть установлено собственное удержание;
- чем больше величина расходов на ведение дела, тем меньший уровень удержания следует установить, чтобы перестраховщик принял участие в этих расходах;
- соотношение между размером собственного удержания и размером убытка должно быть таким, чтобы его выплата могла быть осуществлена вовремя и не привела бы к нарушению финансовой стабильности;
- чем больше величина собранной премии и незначительнее колебания по сравнению с принятыми рисками, тем большая величина собственного удержания при прочих равных условиях может быть установлена;
- чем более компетентны андеррайтеры, тем выше может быть лимит удержания.

В Республике Беларусь законодательно установлен норматив собственного удержания для страховщиков в размере 20 % от величины соб-

ственного капитала. Собственный капитал страховых организаций на 01.01.2009 г. составил 1382,9 млрд р., таким образом максимальный размер собственного удержания, который может быть принят на страхование и перестрахование страховыми компаниями республики, равен 276,58 млрд р. Кроме выполнения законодательных ограничений страховщики могут самостоятельно разрабатывать лимитную политику, которая может также устанавливать пределы по принятию и удержанию рисков по видам страхования и суммам, по ретрессионерам, по странам. Размеры собственного удержания могут пересматриваться на предмет их соответствия складывающейся экономической и статистической ситуации. Это особенно необходимо в условиях республики, так как в стране еще не сформирована достаточная статистическая база, которая позволила бы более обоснованно подойти к определению размера собственного удержания. Имеющаяся статистика говорит о необходимости увеличения размера собственного удержания, однако специалисты опасаются таких изменений. За время суверенитета Республики Беларусь было совсем незначительное количество крупных выплат, что обусловлено благоприятным исходом многих рискованных ситуаций, поэтому при определении размера удержания необходимо очень аккуратно принимать в расчет данные накопленной статистики. Крупные убытки в результате 1—2 страховых случаев могут существенно отразиться на них.

Увеличение размера собственного удержания, с одной стороны, приводит к уменьшению передаваемой премии, в том числе и за рубеж, что особенно важно для республики в условиях кризиса, с другой — увеличивает риски страховщиков и перестраховщиков страны.

Одним из способов решения проблемы утечки валюты за рубеж является учет в расчете при определении размера собственного удержания не страховой суммы, а максимально возможного убытка. Однако это затруднено в условиях Республики Беларусь из-за отсутствия высококвалифицированных сюрвейеров и андеррайтеров, а привлечение специалистов из-за рубежа не всегда является целесообразным и экономически выгодным.

Для организации страхования и перестраховочной защиты компаниям практичнее было бы разработать таблицу лимитов собственных удержаний с учетом их собственного опыта проведения страховой деятельности на рынке республики.

Т.Н. Артемчик

Белорусский государственный экономический университет (Минск)

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Бухгалтерская отчетность организации — важнейший информационный источник финансового анализа и принятия финансовых реше-