

Лимитирование концентрации риска означает установление на предприятии системы внутренних финансовых нормативов: предельный размер заемных средств, используемых в хозяйственной деятельности; максимальный размер кредита, предоставляемого одному покупателю; минимальный размер активов в высоколиквидной форме. Данный метод не требует высоких затрат, что делает его наиболее распространенным.

Трансферт (распределение) рисков означает частичную передачу рисков по отдельным финансовым операциям, партнерам, которые имеют больше возможностей для нейтрализации последствий, располагают более эффективными способами внутренней защиты.

Наилучшего результата можно добиться, применяя данные механизмы в совокупности. В условиях функционирования белорусского предприятия наиболее эффективным является метод диверсификации, а также лимитирования концентрации рисков и самострахования.

Но, применяя данные методы минимизации финансовых рисков, следует помнить, что это лишь первый этап при исследовании доходности предприятия. Следующим является максимизация доходов, что также является способом повышения эффективности функционирования предприятия.

А. Ю. Сычева, А. Л. Полянская

Научный руководитель - Н. С. Антонович
БГЭУ (Минск)

АГЕНТСКИЕ СЕТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ИХ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие любой страховой компании предполагает увеличение количества заключенных договоров страхования. Немаловажную роль в этом играют страховые посредники, в частности страховые агенты. В настоящее время страховыми компаниями Республики Беларусь только развиваются агентские сети, что обуславливает актуальность выбранной темы.

В рамках исследования нами проводился анализ показателей, характеризующих деятельность страховых агентов ФСООО «Белкоопстрах» № 2 в г. Минске. Полученные результаты показали, что наибольший удельный вес поступления страховых премий приходится именно на данную категорию сотрудников: через агентов заключается 84 % от общего числа договоров страхования. Следовательно, страховые агенты – основные продавцы страхового продукта.

Анализ структуры работников компании показал, что наибольший удельный вес среди сотрудников организации занимают именно страховые агенты. Так, в 2011 г. их доля составила 80 %, в том числе штатных – 12 % и внештатных – 68 %.

Изучение динамики количества штатных и внештатных агентов за 2010 г. и 2011 г. показало, что на январь 2010 г. количество штатных агентов составило 32 человека. За первое полугодие 2010 г. их количество увеличилось до 45 человек, однако во втором полугодии происходило их плавное снижение. В 2011 г. наблюдалось снижение количества штатных агентов: на конец второго полугодия численность агентов составила 43 человека, а на конец года – 35. Наибольшая текучесть кадров характерна для внештатных агентов: за 2010 г. их количество возросло с 201 человека до 347, а в 2011 г. снизилось с 347 до 180 человек. Во многом это обусловлено тем, что заработная плата данной категории агентов зависит от количества заключенных договоров страхования. Таким образом, нет никакой минимальной гарантии в получении какой-либо оплаты.

Обозначенную выше проблему, на наш взгляд, можно решить путем материального и нематериального стимулирования. К нематериальным стимулам относятся вовлечение агента в жизнь компании, проведение агентских вечеров, поздравление со знаменательными датами. К материальным стимулам – вариативность размера комиссионных вознаграждений в зависимости от объема и качества продаж, возможность заключения между агентом и компанией на льготных условиях договоров страхования, бесплатное обучение агента с предоставлением учебных пособий.

В настоящее время на страховом рынке Республики Беларусь также актуальна проблема низкой квалификации страховых агентов. Это обусловлено достаточно невысокими требованиями для данной категории работников. Бесплатное обучение, осуществляемое квалифицированными специалистами, способствует повышению уровня знаний и навыков страховых агентов. Перспектива перехода в штат компании – это также стимулирование для повышения профессионального уровня. Осуществление кураторства над агентами, своевременное оказание им информационной помощи в различных ситуациях повысят качество оказываемых страховых услуг.

Развитию агентских сетей также будет способствовать внедрение сетевого характера продаж. Сетевой маркетинг позволяет получить возможность построить собственную независимую сетевую организацию при заключении договоров страхования, получая определенный процент комиссионных вознаграждений.

Таким образом, в настоящее время в Республике Беларусь не достаточно развиты агентские сети страховщиков, что во многом обусловлено непопулярностью работы страхового агента среди граждан страны. Решение рассмотренных выше проблем, по нашему мнению, будет способствовать дальнейшему развитию страхового посредничества в республике.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. 61
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□. □□□□□□□□.