

Бізнес-план
ТДВ «СК «ПРЕМ'ЄР ГАРАНТ ПРОФІ»

Зміст

1. Резюме проекту	3
2. Підприємство	4
2.1 Загальна інформація.....	4
2.2 Організаційна структура підприємства.....	5
2.3 Поточна діяльність.....	7
2.4 Фінансовий стан	11
3. Проект	14
3.1 Загальна інформація.....	14
3.2 Аналіз ринку	18
3.3 Бізнес-модель Canvas.....	23
3.4 SWOT-аналіз.....	24
4. Фінансова модель	26
4.1 Планування доходів	26
4.2 Планування витрат.....	26
4.3 Модель P&L.....	28
4.4 Модель CF.....	30
4.5 Фінансовий аналіз	31
5. Аналіз ризиків	32
5.1 Можливі ризики	32
5.2 Заходи щодо мінімізації ризиків.....	36
6. Висновки	39

1. Резюме проекту

Назва компанії	ТДВ «СК «Прем'єр Гарант Профі»
ЄДРПОУ	37689635
Види діяльності за КВЕД	65.12 Інші види страхування, крім страхування життя 65.20 Перестраховування
Місце знаходження (юридична адреса)	Україна, 02090, місто Київ, ВУЛИЦЯ ХАРКІВСЬКЕ ШОСЕ, будинок 19
Сайт проекту	http://skphp.com.ua/
Ціль проекту	Зайняти лідируючі позиції на ринку страхових послуг за конкретними видами страхових продуктів: <ul style="list-style-type: none">• Страхування майна від вогневих ризиків та стихійних явищ;• Особисте та корпоративне медичне страхування;• Страхування фінансових ризиків.
Перспективні зони розвитку	Іноземні клієнти та партнери, розширення портфелю страхових продуктів.
NPV (чиста зведена вартість проекту)	233 491 тис. грн.
IRR (внутрішня норма доходності проекту)	146%
R (рентабельність проекту)	16,65%
PP (термін окупності)	10 місяців

2. Підприємство

2.1 Загальна інформація

ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ПРЕМ'ЄР ГАРАНТ ПРОФІ» засноване в 2011 році. Свідоцтво про реєстрацію фінансової установи Серія СТ № 592 від 02.06.2011 року. Статутний капітал компанії, створений засновниками, розмір якого відповідає вимогам чинного законодавства, становить 35 000 000 гривень.

Реквізити товариства:

- Ідентифікаційний код Товариства за ЄДРПОУ – 37689635
- Місцезнаходження: 02090, м. Київ, Дніпровський район, Харківське шосе, будинок 19.
- Офіційний веб-сайт - <http://skphp.com.ua/>
- Адреса електронної пошти - sk-php@ukr.net

Види діяльності за КВЕД:

- Код КВЕД 65.12 Інші види страхування, крім страхування життя.
- Код КВЕД 65.20 Перестрахування.

Перелічені види діяльності становлять виключну діяльність Товариства та здійснюються за умови дотримання вимог законодавства про страхові послуги. Товариство провадить свою господарську діяльність згідно Ліцензій на провадження господарської діяльності з надання послуг добровільного страхування, а саме на:

- добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби (Ліцензія Серія АД № 039827, видана Нацкомфінпослуг № 178 від 15.05.2012 року (термін дії з 20.10.2011 безстроковий);
- добровільне медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (Ліцензія Серія АД № 039828, видана Нацкомфінпослуг 178 від 15.05.2012 року (термін дії з 20.10.2011 безстроковий);
- добровільне страхування медичних витрат (Ліцензія Серія АД № 039829, видана Нацкомфінпослуг № 178 від 15.05.2012 року (термін дії з 20.10.2011 безстроковий).
- добровільне страхування вантажів та багажу (вантажобагажу) (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 789 07.05.2019 року (термін дії з 07.05.2019 безстроковий).
- добровільне страхування кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту) (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 789 07.05.2019 року (термін дії з 07.05.2019 безстроковий).

- добровільне страхування від нещасних випадків (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 789 07.05.2019 року (термін дії з 07.05.2019 безстроковий).
- добровільне страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 789 07.05.2019 року (термін дії з 07.05.2019 безстроковий).
- добровільне страхування фінансових ризиків (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 789 07.05.2019 року (термін дії з 07.05.2019 безстроковий).
- добровільне страхування залізничного транспорту (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 789 07.05.2019 року (термін дії з 07.05.2019 безстроковий).
- добровільне страхування сільськогосподарської продукції (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 789 07.05.2019 року (термін дії з 07.05.2019 безстроковий).
- добровільне страхування майна (крім залізничного, наземного, повітряного, водного транспорту (морського внутрішнього та іншого видів транспорту), вантажів та багажу (вантажобагажу) (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 982 30.05.2019 року (термін дії з 30.05.2019 безстроковий).
- добровільне страхування відповідальності перед третіми особами (крім цивільної відповідальності власників наземного транспорту, відповідальності власників повітряного транспорту, відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника)) (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 982 30.05.2019 року (термін дії з 30.05.2019 безстроковий).

2.2 Організаційна структура підприємства

Організаційна структура підприємства складається з висококваліфікованих кадрів, які мають великий досвід та кваліфікацію у сфері роботи на ринку страхових послуг.

Директор підприємства – Ценгерій О.І. 10.08.1962 року народження, громадянин України. Працює на ринку фінансових послуг з 07.07.2013 року і по теперішній час. Його загальний стаж роботи становить 30 років. Стаж роботи на керівних посадах на ринку фінансових послуг становить більше двох років. Відповідно до вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдженню зброї масового знищення, має бездоганну ділову репутацію.

Наявну структуру підприємства можна представити наступним чином:

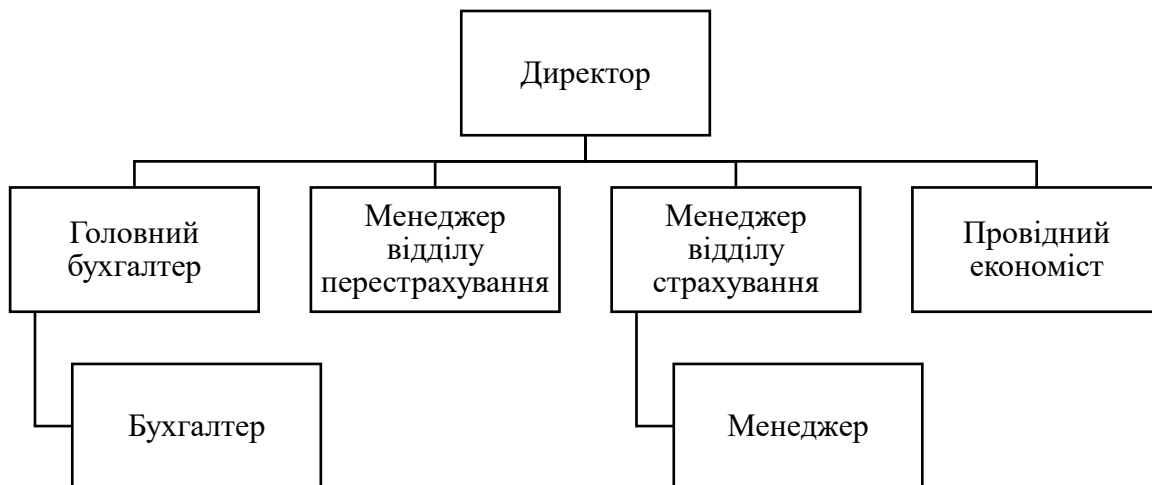


Рисунок 2.1 – Організаційна структура компанії.

Таблиця 2.1 – Фонд оплати праці співробітників компанії.

№	Посада	Кількість штатних одиниць	Оклад (грн/ на місяць)
1	Директор*	1	7 500,00
2.	Головний бухгалтер**	1	6 500,00
3.	Бухгалтер (внутрішній аудитор)	1	6 100,00
4.	Менеджер відділу перестраховування	1	6 100,00
5.	Менеджер	1	6 100,00
6.	Менеджер	1	6 100,00
7.	Провідний економіст	1	6 100,00
	Всього за штатним розкладом	6	44 500,00

*Відповідальний по фінансовому моніторингу

**Відповідальний за ведення баз персональних даних

У стратегічній перспективі розвитку компанії – планується використовувати проектно-ієрархічну систему менеджменту з розширенням штату компанії. Планову організаційну структуру компанії можна представити наступним чином:



Рисунок 2.2 – Планова організаційна структура компанії для реалізації проекту.

Організаційна структура підприємства буде складатися з висококваліфікованих кадрів, що мають досвід та кваліфікацію у сфері надання страхових послуг.

2.3 Поточна діяльність

Страхова компанія «Прем'єр Гарант Профі» працює на ринку страхових послуг України з 2011 року. На момент створення бізнес плану компанія надає на ринку 21 страховий продукт для фізичних і юридичних осіб. Для роботи з кожним з цих продуктів компанія має великий досвід, кваліфікований персонал, ресурси, і відповідні дозвольні ліцензії, які були перелічені в розділі вище.

Клієнти компанії сегментуються на приватних та корпоративних – тому таку саму категоризацію мають і страхові продукти, що обумовлюють поточну операційну діяльність компанії.

Таблиця 2.2 – Страхові продукти та послуги компанії

Для фізичних осіб	Для юридичних осіб
<ul style="list-style-type: none"> Добровільне страхування здоров'я на випадок хвороби Добровільне медичне страхування (безперервне) Добровільне страхування медичних витрат Добровільне страхування багажу Добровільне страхування кредитів (у тому числі відповідальність позичальника за непогашення кредиту) Добровільне страхування від нещасних випадків Добровільне страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ Туристичне страхування 	<ul style="list-style-type: none"> Добровільне страхування вантажів Добровільне страхування кредитів (у тому числі відповідальність позичальника за непогашення кредиту) Добровільне страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ Добровільне страхування фінансових ризиків Добровільне страхування транспорту (включаючи залізничний) Добровільне агрострахування (сільськогосподарської продукції, врожайності, тощо) Страхування майна підприємств Страхування від простою виробництва Страхування відповідальності експедиторів та перевізників Страхування відповідальності перед третіми особами Страхування професійної відповідальності юридичних компаній, адвокатів Страхування відповідальності орендаря, орендодавця

Виходячи з АВС-аналізу страхових продуктів, які створюють поточну діяльність страхової компанії, можна зробити висновок, що компанія має певні конкурентні переваги та відчутну частку ринку в таких продуктах:

- Добровільне страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ.
- Добровільне медичне страхування.
- Добровільне страхування фінансових ризиків.

В межах створення та реалізації стратегії розвитку компанії передбачено, що перелік страхових продуктів, що надаються буде розширено. Нова сегментація розроблена виходячи з наявних ліцензій, аналізу ринку попиту приватного та комерційного секторів, а також аналізу трендів галузі.

Передбачається, що найближчим часом поточну діяльність компанії будуть обумовлювати наступні послуги:

Таблиця 2.3 – Плановий набір страхових продуктів та послуг

Для фізичних осіб	Для юридичних осіб
<ul style="list-style-type: none"> • Автострахування <ul style="list-style-type: none"> ○ Від нещасних випадків на транспорті ○ Захист документів • Страхування майна <ul style="list-style-type: none"> ○ Приватне майно ○ Квартира, будинок, дача ○ Маленький бізнес ○ Майна під іпотекою ○ Відповідальності власників житла • Страхування здоров'я / життя <ul style="list-style-type: none"> ○ Ковід ○ Критичні захворювання ○ Сімейний поліс ○ Нещасний випадок ○ Травма з втратою працездатності (дорослі, діти, спортсмени) ○ Загальне медичне страхування • Туристичне страхування <ul style="list-style-type: none"> ○ Туристична страховка ○ Багаж ○ Відміна відпустки ○ Здоров'я та нещасні випадки • Інше страхування <ul style="list-style-type: none"> ○ Цивільної відповідальності ○ Кредитів / депозитів ○ Документів 	<ul style="list-style-type: none"> • Фінансове страхування <ul style="list-style-type: none"> ○ Фінансових ризиків ○ Кредитів (у тому числі відповідальність позичальника за непогашення кредиту) ○ Депозитів ○ Інвестиційних портфельів ○ Курсових коливань ○ Від втрати прибутку ○ Збитків від перерв у виробничій діяльності ○ Збитків від кібер-атак ○ Збитків від промислового шпигунства • Агро страхування <ul style="list-style-type: none"> ○ Сільгосптехніка ○ Посівів на період перезимівлі ○ Майбутнього врожаю ○ Багаторічних насаджень ○ Тварин та птиці ○ Посіви (врожайність, зберігання) • Страхування транспорту та логістичних операцій <ul style="list-style-type: none"> ○ Залізничний транспорт ○ Вантажів ○ Перевезень • Страхування майна <ul style="list-style-type: none"> ○ Офісна нерухомість ○ Склади ○ ТРЦ ○ Іншої комерційної нерухомості

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Будівельно-монтажних ризиків ○ Устаткування та виробничого обладнання ○ Заставного майна ○ Товарних запасів ○ Нематеріальних активів ○ Цінностей ○ Електронного обладнання ○ Небезпечних об'єктів ● Страхування відповідальності <ul style="list-style-type: none"> ○ Власників майна ○ Орендарів та орендодавців ○ Експедиторів та перевізників ○ Перед третіми особами ○ Професійної відповідальності компаній, що надають послуги (юридичні, бухгалтерські, консалтингові) ○ Постачальника за якість товару ○ При експлуатації нежитлових приміщень ○ При проведенні масових заходів ○ Відповідальності директорів та уповноважених осіб ● Корпоративне страхування <ul style="list-style-type: none"> ○ Персоналу ○ Корпоративне медичне страхування ○ Життя ○ Здоров'я на випадок хвороби ○ Від нещасних випадків на виробництві ○ Туристичне страхування під час відрядження
--	--

У своїй операційній діяльності підприємство керується головним принципом максимізації свого прибутку, тобто:

$$Pr = B - C \rightarrow \max$$

де, В – сукупний валовий дохід, отриманий від операційної діяльності; С – сукупні валові постійні та змінні витрати.

2.4 Фінансовий стан

Компанія функціонує на ринку страхових послуг вже понад 10 років і встигла досягти за цей час певних комерційних успіхів. Головним пріоритетом керівництва компанії – є надійність та дотримання всіх страхових нормативів.

Інформація щодо дотримання страховиком нормативів.

ТДВ «СК «ПРЕМ'ЄР ГАРАНТ ПРОФІ» станом на звітну дату дотримується нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій.

Сума прийнятних активів, яка розраховується з метою дотримання нормативу достатності активів, збільшена на величину непростроченої дебіторської заборгованості за укладеними договорами страхування та перестрахування, станом на 31.03.2021р. не менша, ніж сумарна величина довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень (розділи II - IV пасиву балансу (Звіту про фінансовий стан)), включаючи величину страхових резервів, що розраховується відповідно до чинного законодавства.

Непрострочена дебіторська заборгованість за укладеними договорами страхування на звітну дату становить 1757 тис.грн.

Непрострочена дебіторська заборгованість за укладеними договорами перестрахування на звітну дату становить 4764 тис.грн.

На виконання вимог "Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика" Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 07 червня 2018 року N 850, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 06 липня 2018 р. за N 782/32234 загальна сума прийнятних активів ТДВ «СК «ПРЕМ'ЄР ГАРАНТ ПРОФІ» складає 90558 тис. Грн..

Сума прийнятних активів повинна бути не меншою нормативного обсягу активів, що визначається, як більша з таких величин:

З+К;

З+НЗП,

де

- З- величина довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень (розділи II - IV пасиву балансу (Звіту про фінансовий стан)), включаючи величину страхових резервів, що розраховується відповідно до чинного законодавства;
- К-30 млн. для страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя ;

- НЗП-нормативний запас платоспроможності.

$$З+НЗП= 18673 + 1300 +1379 +67313 = 88665 \text{ тис.грн.}$$

Норматив ризиковості операцій – сума прийнятних активів, які відповідають диверсифікації відповідно Розпорядження № 850.

Норматив ризиковості складає 19973 тис. грн..

Таблиця 2.4 – Аналіз активів компанії

Категорії активів	Прийнятні активи, тис.грн.	Представлення нормативу, тис.грн
Грошові кошти на поточних рахунках («Альфа-банк», ПУМБ, ПАТ «Райффайзенбанк Аваль», АТ «КІБ», АТ «Сбербанк», АТ «Мегабанк») Не більше 30% страхових резервів	6515	5992
Банківські вклади	81328	13981
Цінні папери, що емітуються державою	0	0
Права вимоги до перестраховиків	4	0
РАЗОМ	87847	19973

Норматив платоспроможності та достатності капіталу сформовано в сумі 88665 тис.грн

Таблиця 2.5 – Категорії активів компанії

Категорії активів	ВСЬОГО, тис.грн.	Представлення нормативу, тис.грн
Грошові кошти на поточних рахунках (ПАТ «Альфа-банк», ПУМБ, ПАТ «Райффайзенбанк Аваль», АТ «КІБ», АТ «Сбербанк», АТ «Мегабанк»)	6515	6515
Банківські вклади	81328	81328
Цінні папери, що емітуються державою	0	0
Непрострочена дебіторська заборгованість за укладеними договорами страхування всього в обсязі не більше РНП за відповідними окремими видами страхування	1757	
РНП по ДМС 9881 тис.грн.		1758
Непрострочена дебіторська заборгованість за укладеними договорами перестрахування	4764	

20% від Дт заборгованості за договорами вхідного перестраховування		953
Права вимоги до перестраховиків	4	4
РАЗОМ	94368	90558

Норматив якості активів – сума активів, що визначена як низько ризикові активи (для банків не нижче АА за національною рейтинговою шкалою) **та має бути не меншою** нормативного обсягу в розмірі 60% страхових резервів (за винятком резерву заявлених, але не виплачених збитків), (якщо у страховика рівень вхідного перестраховування перевищує 10% та/або рівень вихідного перестраховування перевищує 50%).

Розрахунок нормативу якості активів: $18673 * 60\% = 11204$ тис.грн.

Таблиця 2.6 – Категорії активів та рейтинги партнерів

Категорії активів		ВСЬОГО, тис.грн.	Представлення нормативу, тис.грн
Банківські вклади ПУМБ АТ «КІБ» АТ «Сбербанк» АТ Укресімбанк ПАТ «Укргазбанк»	uaAAA РА «Кредит- Рейтинг» uaAA РА «Стандарт- Рейтинг» uaAAA РА «Кредит- Рейтинг» AA(ukr) Fitch Ratings uaAA+ РА «Експерт- Рейтинг»	81328	13981
Цінні папери, що емітуються державою		0	0
РАЗОМ		81328	13981

Виходячи з наведеної вище інформації можна зробити висновок, що:

- Норматив ризиковості виконано в повному обсязі з профіцитом активів для представлення нормативу ризиковості.
- Норматив виконано в повному обсязі, профіцит активів для представлення нормативу платоспроможності та достатності капіталу склав понад 1893 тис.грн.
- Норматив якості активів виконано в повному обсязі, профіцит активів для представлення нормативу якості активів склав понад 2777 тис. грн.

3. Проект

3.1 Загальна інформація

Компанія впроваджує свою господарську діяльність згідно наявних ліцензій та має спеціалізацію на впровадженні наступних послуг:

- Страхування майна від вогневих ризиків та стихійних явищ;
- Особисте та корпоративне медичне страхування;
- Страхування фінансових ризиків.

Головний вектор стратегії розвитку компанії передбачає проектний розвиток цих напрямів діяльності та досягнення лідируючих позицій на ринку України за кількістю страхових премій та укладених угод з цими страховими продуктами.

1. Страхування майна від вогневих ризиків та стихійних явищ

Договори страхування майна укладаються на підставі Ліцензій (Ліцензія видана Нацкомфінпослуг на підставі Розпорядження № 982 30.05.2019 року (термін дії з 30.05.2019 безстроковий) у відповідності до "Правил добровільного страхування майна" та "Правил добровільного страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ", що діють в СК «Прем'єр Гарант Профі».

Об'єктом страхування є майнові інтереси Страхувальника, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням наступним майном:

- цілісними майновими комплексами;
- будівлями (виробничі, адміністративні, соціально-культурного призначення, суспільного використання та ін.);
- спорудами (вежі, агрегати, виробничо-технологічні установки);
- об'єктами незавершеного будівництва та капітального будівництва;
- обладнанням (комунікації, системи, апарати, верстати, передавальні та силові машини, трубопроводи, інші механізми та пристосування виробничо-технологічного характеру);
- електричними установками, приборами, мережами, машинами та обладнанням і т.д.;
- житловими будинками, дачами, садовими та літніми будиночками, кемпінгами, базами відпочинку;
- господарськими будівлями (гаражі, сховища, склади, навіси, криті площадки, огорожі);
- окремими приміщеннями (квартири, кімнати, кабінети, офіси, лабораторії, цехи);
- продукцією і товарами на складі;
- сировиною, матеріалами та іншими товарно-матеріальними цінностями, які не знаходяться в процесі обробки;

- інвентарем;
- предметами інтер'єру, оздобленням, меблями, обстановкою;
- електроприладами і оргтехнікою;
- іншим майном.

Страховими випадками є пошкодження або знищення майна внаслідок наступних страхових ризиків:

- аварії опалювальної, водопровідної, протипожежної та каналізаційної систем, мереж та обладнання;
- затоплення або проникнення води з сусідніх приміщень;
- вибуху матеріалів, речовин, рідин, газу, котлів, підігрівників, паливо сховищ, інших ємностей, трубопроводів, апаратів, устаткування або обладнання, в тому числі в яких використовується тиск;
- падіння на застраховане майно пілотованих літаючих об'єктів та їх уламків;
- протиправних або навмисних дій третіх осіб, як-то: псування, бій шибок, дзеркал, вітрин, крадіжка зі зломом, крадіжка з відкритих площадок, підпал, грабіж, розбій, погром, вандалізм;
- пожежі (вогневого ризику) – виникнення вогню (з-за будь-яких обставин), що може самостійно розповсюджуватись поза місць спеціально відведених для його розведення і підтримання;
- повені, обвалу, зсуву, затоплення, урагану, бурі, шторму, незвичного для даної місцевості дощу або снігопаду, граду, зливи, селю, виходу підґрунтових вод, просідання ґрунту, удару блискавки, з землетрусу (ризиків стихійних явищ);

До страхового випадку також відноситься вимушений простій внаслідок вищевказаних страхових випадків.

Страхова сума (сума, в межах якої Страховик зобов'язаний провести виплату при настанні страхового випадку) встановлюється за згодою сторін на підставі документів, що підтверджують вартість майна.

Розмір страхового внеску залежить від наступних факторів:

- страхової суми;
- обраних страхових ризиків;
- умов зберігання та використання майна.

2. Медичне страхування

Медичне страхування — тип страхування від ризику витрат, пов'язаних із отриманням медичної допомоги. У більшості країн є формою соціального захисту інтересів населення в системі охорони здоров'я.

При виникненні страхового випадку страховик гарантує оплату медичної допомоги, за рахунок накопичених страхувальниками коштів. Медичне страхування дозволяє гарантувати громадянину безкоштовне надання певного обсягу медичних послуг, при виникненні страхового випадку (порушення здоров'я), за наявності договору зі страховою медичною організацією (страховиком). Остання несе витрати з оплати випадку надання медичної допомоги (ризик), з моменту сплати громадянином першого внеску до відповідного фонду. Забезпечує право громадян які працюють, і членів їхніх сімей на кваліфіковане медичне обслуговування та матеріальне забезпечення, у випадку захворювання та в інших випадках.

Переваги отримання медичного страхування:

- забезпечення більшої доступності, якості і повноти щодо задоволення різноманітних потреб населення в наданні медичних послуг, що є ефективнішою формою порівняно з державним фінансуванням системи охорони здоров'я;
- у разі порушення лікувально-профілактичним закладом стандартів медичних послуг страхова компанія може частково або повністю не оплачувати вартість таких послуг;
- з медичною установою за фактом надання застрахованій особі медичної допомоги (медичних послуг) повністю або частково (в залежності від умов договору медичного страхування) розраховується страхова компанія;
- оформлення лікарняних листів і довідок, виклик лікаря додому, амбулаторне обслуговування, аналізи;
- виклик невідкладної швидкої допомоги, направлення пацієнта в спеціалізовані медичні установи;
- та інші.

Основна мета добровільного медичного страхування — гарантувати громадянам (застрахованим особам), при виникненні страхового випадку, оплату вартості медичної допомоги (медичних послуг), за рахунок коштів страхових резервів, а також фінансування профілактичних медичних послуг.

Перелік послуг страхової компанії та спосіб виплат в разі настання страхового випадку.

Страхова виплата від страхової компанії може бути здійснена наступними способами:

- виплата безпосередньо страхувальнику у вигляді повної або частини суми;
- виплата медичному закладу повної або частини суми вартості лікування застрахованого.

Перелік послуг, які можуть бути надані застрахованому при настанні страхового випадку включає:

- ургентна (швидка) медична допомога;
- амбулаторно-поліклінічне лікування;
- стаціонарне лікування;
- додаткові опції до договору.

3. Страхування фінансових ризиків.

Страхування фінансових ризиків полягає у тому, щоб відшкодувати можливі втрати на випадок, коли через певний період застраховані угоди не дадуть очікуваної віддачі. Страхове відшкодування в такому разі встановлюється в обсязі різниці між страховою сумою та одержаним прибутком від застрахованої комерційної діяльності.

До страхування фінансових ризиків відносять:

- страхування недоотримання (втрат) прибутку (доходу);
- страхування на випадок зниження обумовленого рівня рентабельності;
- страхування ризику засновника;
- страхування біржових ризиків;
- страхування валютних ризиків.

Тарифні ставки зі страхування фінансових ризиків визначаються аналогічно страхуванню комерційних ризиків, тобто при їх визначенні враховують: рівень стабільності ринкових відносин та прогноз перспектив їхньої динаміки; строк страхування; вид діяльності тощо. Для кожного підприємства ризик має специфічні характеристики, які визначаються, насамперед, галузевою спрямованістю. Тому страхові тарифи диференціюються як за видом ризику, так і за видами діяльності.

Розмір збитку визначається шляхом додавання суми втрат прибутку, пов'язаних зі спадом виробництва (товарообігу), і суми додаткових витрат, спрямованих на уникнення або зменшення темпу спаду виробництва та його відновлення:

- втрати прибутку, пов'язані зі спадом виробництва (товарообігу), визначаються шляхом множення різниці між сумою стандартного виробництва і сумою реального обсягу виробництва на показник прибутковості;
- сума додаткових витрат визначається на підставі попередньо наданого страхувальником і узгодженого зі страховою компанією (визначений упродовж трьох днів з дня настання страхового випадку) переліку заходів щодо зменшення темпів спаду виробництва і не може перевищувати суми, визначеної шляхом множення вартості обсягу виробництва продукції, збереженого завдяки додатковим витратам, на показник прибутковості, за мінусом суми витрат, яких страхувальник міг би уникнути.

Додатковим напрямком розвитку буде впровадження послуг, що мають трендову актуальність та фундаментальні основи для майбутнього розвитку. Тобто страхові продукти, які пов'язані з нішами ринку, що мають стрімкий темп збільшення ємності. Наразі компанія розглядає наступні можливі варіанти з розвитку:

- Страхування ризиків від кібер атак;
- Страхування агро-тех компаній;
- Страхування ІТ продуктів;
- Страхування ризиків від промислового шпигунства;
- Страхування ризиків венчурних інвестицій;
- Страхування відповідальності стартапів;
- Та інші.

3.2 Аналіз ринку

Загальний огляд динаміки ринку.

Проведемо аналіз галузі страхових компаній України за їх підсумками діяльності, виходячи з звітів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринкових фінансових послуг, з метою оцінки конкурентної насиченості галузі, ємності ринку фінансових послуг, динаміки розвитку та інших категорій.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.03.2020 становила 225, у тому числі СК "life"¹ – 22 компанії, СК "non-life" – 203 компанії, (станом на 31.03.2019 – 265 компаній, у тому числі СК "life" – 27 компанії, СК "non-life" – 238 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так станом на 31.03.2020 порівняно з аналогічною датою 2019 року, кількість компаній зменшилася на 40 СК.

У порівнянні з I кварталом 2019 року на 1 782,3 млн. грн. (13,4%) зменшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій зменшився на 4,9 млн. грн. (0,1%). Зменшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування, а саме: страхування майна (зменшення валових страхових платежів на 873,4 млн. грн. (43,0%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових платежів на 791,0 млн. грн. (49,2%)); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 270,0 млн. грн. (41,1%)); страхування вантажів та багажу (зменшення валових страхових платежів на 243,4 млн. грн. (39,1%)); страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 209,9 млн. грн. (19,3%)).

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I квартал 2020 року становила 83,7%, що на 11,1 в.п. більше в порівнянні з I кварталом 2019 року.

Протягом аналізованого періоду зменшилась кількість укладених договорів страхування на 5 520,8 тис. одиниць (або на 12,0%), при цьому на 1 710,0 тис. одиниць (або на 10,7%) зменшилась кількість договорів з добровільного страхування. Кількість укладених договорів з обов'язкового страхування зменшилась на 4 220,0 тис. одиниць (або на 14,6%) за рахунок зменшення договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 4 205,4 тис. одиниць (або на 15,6%).

Обсяг валових страхових виплат / відшкодувань у порівнянні з I кварталом 2019 року збільшився на 438,7 млн. грн. (13,2%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 410,3 млн. грн. (12,6%). Зростання обсягів валових страхових виплат у I кварталі 2020 року мало місце у більшості видів страхування.

Рівень валових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року збільшився на 7,7 в.п. та становив 32,5%. Рівень чистих страхових виплат станом на 31.03.2020 становив 37,8%, що більше на 4,2 в.п. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з:

- медичного страхування – 48,4% та 49,9%
- за видами добровільного особистого страхування – 36,5% та 39,4%
- за видами недержавного обов'язкового страхування – 51,4% та 51,5% (з обов'язкового страхування цивільної
- відповідальності власників транспортних засобів – 50,4% та 49,3%

Загальна динаміка страхових премій представлена на рисунку 3.Х



Рисунок 3.1 – Динаміка страхових премій за 2017 – 2019 роки у млн. грн.

Концентрація ринку.

Таблиця 3.1 – Концентрація крупних гравців ринку страхових послуг.

Сукупний рейтинг компаній	Страхування “life”		Страхування “non-life”	
	Надходження премій (млн.грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн.грн.)	Частка на ринку, %
Топ-3	712,1	56,8	1750,4	17,0
Топ-10	1206,0	96,2	4098,0	39,8
Топ-15	1253,0	100,0	5271,8	51,2
Топ-30	-	-	7859,5	76,3
Всього	1253,0	100,0	10295,6	100

Можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 98,8% – акумулюють 100 СК "non-Life" (49,3% всіх СК "non-Life") та 96,2% – 10 СК "Life" (45,4% всіх СК "Life").

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ) становив 1 529,92 (у I кварталі 2019 року – 1 573,93), по ринку ризикових видів страхування становив 257,13 (у I кварталі 2019 року – 236,07). У цілому по страховому ринку індекс Герфіндаля – Гіршмана становив 222,37 (у I кварталі 2019 року – 210,52).

Дані свідчать, що в I кварталі 2020 року на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, мав місце значний рівень конкуренції (ННІ в 3 рази менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Структура страхових послуг.

Структура чистих страхових премій у млн. грн. та частки за видами страхових продуктів, станом на 31.03.2020.

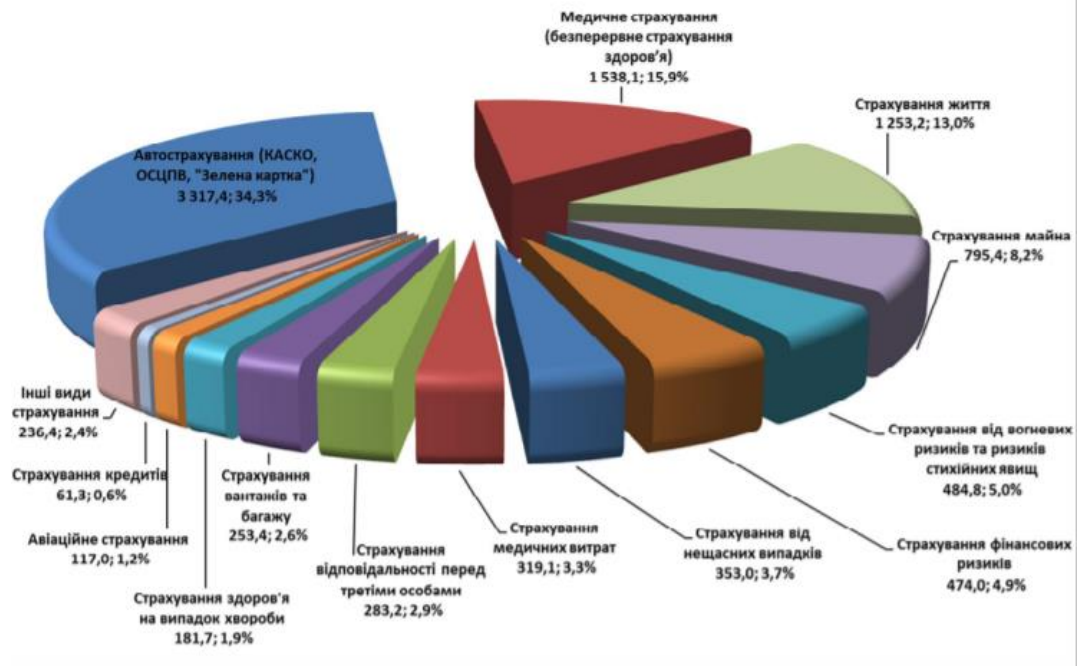


Рисунок 3.2 – Структура чистих страхових премій у млн.грн.

Перерозподіл у структурі чистих страхових премій станом на 31.03.2020 порівняно з аналогічним періодом 2019 року відбувся на користь таких видів страхування, як: медичне страхування (з 13,3% до 15,9%), страхування життя (з 10,6% до 13,0%), автострахування (з 31,9% до 34,3%). При цьому, у структурі чистих страхових премій відбулося зменшення з таких видів страхування: страхування майна (з 10,1% до 8,2%), страхування фінансових ризиків (з 6,6% до 4,9%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (з 6,6% до 5,0%).

Розмір валових страхових виплат за I квартал 2020 року становив 3 749,9 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 3 603,9 млн. грн. (або 96,1%), зі страхування життя – 146,0 млн. грн. (або 3,9%).

Динаміка страхових виплат за 2017 – 2019 роки (млн. грн.):



Рисунок 3.3 – Динаміка страхових виплат за 2017 – 2019 роки у млн.грн.

Виходячи з проведеного аналізу ринку можна зробити висновок, що ємність ринку розширюється, є позитивна динаміка до розвитку галузі та сприятлива конкурентна кон'юнктура, що має тенденцію до зменшення та зростання концентрації часток ринку в межах крупних страхових компаній.

3.3 Бізнес-модель Canvas

Ключові партнери <ul style="list-style-type: none">- страхові компанії;- банківські установи;- фінансові компанії;- страхові агенти.	Ключові дії <ul style="list-style-type: none">- продаж страхових продуктів для ринку юридичних і фізичних осіб. Спеціалізація на страхуванні від вогневих та нещасних випадків, медичному страхуванні та страхуванні фінансових ризиків.	Ключові цінності <ul style="list-style-type: none">- надійність та гарантія страхових виплат;- широкий асортимент страхових продуктів;- спеціалізація на конкретних страхових продуктах;- прозорість операційної діяльності;- формування та підтримка резервного капіталу з виконанням всіх вимог регулятора.	Взаємовідносини з клієнтами <ul style="list-style-type: none">- надання клієнтам якісного портфелю послуг та своєчасне виконання обов'язків;- прозора та надійна партнерська система для клієнтів;- розробка систем лояльності.	Сегменти споживачів <ul style="list-style-type: none">- фізичні особи;- юридичні особи;- нерезиденти України.
	Ключові ресурси <ul style="list-style-type: none">- резервні фонди компанії;- загальний капітал компанії;- ресурси партнерів.		Канали <ul style="list-style-type: none">- рекламні та іміджеві канали залучення клієнтів;- партнерські угоди;- розгалужена мережа роботи страхових агентів.	
Структура доходів <ul style="list-style-type: none">- отримання доходів від надання страхових послуг;- отримання інших доходів, що передбачені ліцензіями та видами діяльності компанії.			Потоки доходів <ul style="list-style-type: none">- надання клієнтам страхових послуг на одноразовій основі;- залучення клієнтів для роботи на постійній основі;- співпраця з компаніями-партнерами	

3.4 SWOT-аналіз

<p>Сильні сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> • Спеціалізація на конкретних страхових продуктах – страхування від вогневих та нещасних випадків, медичне страхування та страхування фінансових ризиків; • Широкий спектр наявних ліцензій з добровільного страхування, який дає змогу надавати клієнтам понад 50 різних видів страхових продуктів; • Формування та підтримка резервних фондів, передбачених законодавством України; • Надійність компанії та своєчасне виконання обов'язків перед клієнтами в повному обсязі; • Досвідчена управлінська ланка керівництва та залучення консалтингових компаній зі стратегічного управління; • Співпраця з незалежними експертами та аудиторами. 	<p>Слабкі сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> • Слабка айдентика бренду та низький рівень маркетингового впливу; • Залежність комерційної діяльності від економічної ситуації в країні; • Залежність комерційної діяльності від регулюючого органу та нормативних документів;
<p>Можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> • Створення сильного бренду та торгівельної марки у сфері надання страхових послуг; • Співпраця з іноземними компаніями та партнерами, надання послуг компаніям, які забезпечують сталий розвиток; • Створення та обслуговування розгалуженої диверсифікованої клієнтської бази; • Надання страхових послуг на інноваційних ринках з високим рівнем маржинальності – стартапи, альтернативна енергетика, агротех та інші; 	<p>Загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поява нових, сильних конкурентів з сучасними страховими продуктами та великими маркетинговими бюджетами; • Поява нових регулятивних бар'єрів, що впливають на розвиток компанії та маржинальність комерційної діяльності; • Гіперінфляція, економічна криза, інші форс-мажорні обставини;

<ul style="list-style-type: none">• Створення мережі філій на території всієї України;• Залучення надійних, відомих партнерів, які будуть позитивно впливати на імідж компанії;• Створення системи для роботи страхових агентів;• Діджиталізація взаємодії з клієнтами;• Представлення на ринку унікальних, сучасних страхових продуктів, які можуть мати нульовий рівень конкуренції – страхування від кібер атак.	
---	--

4. Фінансова модель

Фінансове моделювання було створено у часовому проміжку 18-ти місяців після закінчення підготовчого етапу та початку реалізації запропонованого проекту. Капітальні інвестиції проекту – CAPEX, планується за рахунок комбінованого використання власних коштів, коштів, наданих посередниками та можливого залучення інвестицій.

4.1 Планування доходів

Компанія має 3 види доходів, що формують більшу частину дохідності – чисті зароблені страхові премії, премії передані у перестрахування та інші доходи.

Страхова премія — грошова сума, що її сплачує особа, яка укладає угоду страхування, яка є своєрідною платою за ризик, який бере на себе страхова компанія. Зазвичай страхова премія встановлюється як відсоток від суми угоди страхування, тобто тієї суми, яку страхова компанія сплатить особі у разі настання страхового випадку. Компанія може отримувати премії двох типів – з договорів страхування та перестрахування.

Інші доходи – це можливі додаткові доходи, які компанія може отримати з інших видів не основної діяльності – зміна резервів незароблених премій, зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій.

Дані щодо прогнозування майбутніх доходів отримані внаслідок оцінки ємності ринку, індексу насиченості конкурентів, та експертних оцінок. Дані наведені у тис. грн..

Місяць діяльності	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Доходи																			
1. Чисті зароблені страхові премії	0	95 000	99 750	104 738	109 974	115 473	121 247	127 309	133 675	140 358	147 376	154 745	162 482	170 606	179 137	188 094	197 498	207 373	217 742
2. Премії передані у перестрахування	0	4 845	5 814	6 977	8 372	10 047	12 056	14 467	17 361	20 833	24 999	29 999	32 999	36 299	39 929	43 921	48 314	53 145	58 459
3. Інші доходи	0	0	0	0	837	1 005	1 206	1 447	1 736	2 083	2 500	3 000	3 300	3 630	3 993	4 392	4 831	5 314	5 846
Σ	0	99 845	105 564	111 714	119 184	126 524	134 508	143 223	152 771	163 274	174 875	187 744	198 781	210 535	223 058	236 407	250 643	265 833	282 047

4.2 Планування витрат

Капітальні інвестиції (сарех) – це кошти, які будуть витрачені на:

4. підготовку та планування запуску проекту (проведення аналізу ринку, вивчення цільової аудиторії та її потреб, створення бізнес плану, створення маркетингової стратегії та стратегії залучення клієнтів)
5. маркетинг (створення рекламного позиціонування, контент-плану, планування бюджетних витрат)
6. розробку страхових продуктів (актуарні розрахунки, щодо наявного пакету послуг, вибір актуальних страхових продуктів)

7. менеджмент (управління, організація, адміністративні та операційні витрати)

8. фінансове забезпечення (резервні фонди, фонди забезпечення страхових виплат, тощо)

Собівартість реалізованої продукції (страхового продукту) складається з тарифу-нетто, який забезпечує виплати страхових сум і страхового відшкодування, а також формування страхових резервів, та витрат на проведення страхування.

Також компанія має постійні витрати - орех, що не залежать від об'єму реалізованих послуг:

- Фонд оплати праці – заробітна плата працівникам компанії.
- Приміщення – оренда приміщення та витрати на комунальні послуги.
- Маркетинг – забезпечення маркетингової стратегії та рекламних бюджетів.
- Адміністративні витрати - витрати, які підтримують та забезпечують операційну діяльність компанії.
- Інші операційні витрати

Дані щодо прогнозування майбутніх витрат отримані внаслідок оцінки операційної діяльності, та існуючих витрат компанії, та експертних оцінок. Дані наведені у тис. грн..

Місяць діяльності	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Витрати																			
1. Капітальні інвестиції у впровадження проекту	100 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1 Підготовка та планування	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2 Маркетинг	3 800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3 Страхові продукти	15 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.4 Менеджмент	1 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.5 Фінансове забезпечення (в т.ч. резерви)	80 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Чисті понесені збитки за страховими виплатами	0	91 200	95 760	100 548	105 575	110 854	116 397	122 217	128 328	134 744	141 481	148 555	155 983	163 782	171 971	180 570	189 598	199 078	209 032
3. Фонд оплати праці	0	45	45	51	74	74	90	90	96	96	96	104	110	122	122	122	130	130	130
3.1 Директор	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	12	12	12	12	12	12	12	12
3.2 Головний бухгалтер	0	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	10	10	10	10	10	10	10	10
3.3 Відділ бухгалтерії та фінансів	0	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
3.4 Відділ страхування	0	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
3.5 Відділ перестрахування	0	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
3.6 Операційні менеджери	0	12	12	12	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
3.7 Відділ економічного аналізу та бюджетування	0	0	0	0	0	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	16	16	16
3.9 Відділ маркетингу та просування	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6	6	6	6	18	18	18	18	18	18

3.10 Відділ по роботі з партнерами	0	0	0	0	0	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
3.11 Відділ оцінки фінансових ризиків	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12
4. Приміщення	0	9	9	9	9	9	10	10	10	10	10	10	17	17	17	17	17	17	17
4.1 Оренда приміщення	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	15	15	15	15	15	15	15
4.2 Комунальні витрати	0	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
5. Маркетинг - витрати на збут	0	2 005	2 113	2 250	2 399	2 562	2 741	2 936	3 269	3 502	3 757	4 037	4 342	5 012	5 379	5 781	6 336	6 818	7 347
5.1 Стратегія залучення нових клієнтів	0	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	585	585	585	585	585	585
5.2 Комерційна внутрішня стратегія	0	225	225	225	225	225	225	225	345	345	345	345	345	345	345	345	460	460	460
5.3 Зовнішній маркетинг	0	450	450	468	487	506	526	547	569	592	616	640	666	693	720	749	779	810	843
5.4 Рекламні бюджети	0	1 080	1 188	1 307	1 437	1 581	1 739	1 913	2 105	2 315	2 547	2 801	3 081	3 390	3 728	4 101	4 511	4 963	5 459
6. Адміністративні витрати	0	1 200	1 320	1 452	1 597	1 757	1 933	2 126	2 338	2 572	2 830	3 112	3 424	3 766	4 143	4 557	5 013	5 514	6 065
7. Інші операційні витрати	0	950	998	1 047	1 100	1 155	1 212	1 273	1 337	1 404	1 474	1 547	1 625	1 706	1 791	1 881	1 975	2 074	2 177
Σ	100 000	95 409	100 244	105 357	110 755	116 411	122 383	128 651	135 378	142 328	149 648	157 366	165 501	174 406	183 423	192 927	203 069	213 631	224 769

4.3 Модель P&L

Дані наведені у тис. грн..

Profit & Loss (P&L) - тис.грн.

Місяць діяльності	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Доходи																			
1. Чисті зароблені страхові премії	0	95 000	99 750	104 738	109 974	115 473	121 247	127 309	133 675	140 358	147 376	154 745	162 482	170 606	179 137	188 094	197 498	207 373	217 742
2. Премії передані у перестраховування	0	4 845	5 814	6 977	8 372	10 047	12 056	14 467	17 361	20 833	24 999	29 999	32 999	36 299	39 929	43 921	48 314	53 145	58 459
3. Інші доходи	0	0	0	0	837	1 005	1 206	1 447	1 736	2 083	2 500	3 000	3 300	3 630	3 993	4 392	4 831	5 314	5 846
Σ	0	99 845	105 564	111 714	119 184	126 524	134 508	143 223	152 771	163 274	174 875	187 744	198 781	210 535	223 058	236 407	250 643	265 833	282 047
Витрати																			

1. Капітальні інвестиції у впровадження проекту	100 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1 Підготовка та планування	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2 Маркетинг	3 800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3 Страхові продукти	15 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.4 Менеджмент	1 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.5 Фінансове забезпечення (в т.ч. резерви)	80 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Чисті понесені збитки за страховими виплатами	0	91 200	95 760	100 548	105 575	110 854	116 397	122 217	128 328	134 744	141 481	148 555	155 983	163 782	171 971	180 570	189 598	199 078	209 032
3. Фонд оплати праці	0	45	45	51	74	74	90	90	96	96	96	104	110	122	122	122	130	130	130
3.1 Директор	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	12	12	12	12	12	12	12	12
3.2 Головний бухгалтер	0	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	10	10	10	10	10	10	10	10
3.3 Відділ бухгалтерії та фінансів	0	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
3.4 Відділ страхування	0	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
3.5 Відділ перестрахування	0	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
3.6 Операційні менеджери	0	12	12	12	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
3.7 Відділ економічного аналізу та бюджетування	0	0	0	0	0	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	16	16	16
3.9 Відділ маркетингу та просування	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6	6	6	6	18	18	18	18	18	18
3.10 Відділ по роботі з партнерами	0	0	0	0	0	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
3.11 Відділ оцінки фінансових ризиків	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	6	6	12	12	12	12	12	12	12
4. Приміщення	0	9	9	9	9	9	10	10	10	10	10	10	17	17	17	17	17	17	17
4.1 Оренда приміщення	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	15	15	15	15	15	15	15
4.2 Комунальні витрати	0	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
5. Маркетинг - витрати на збут	0	2 005	2 113	2 250	2 399	2 562	2 741	2 936	3 269	3 502	3 757	4 037	4 342	5 012	5 379	5 781	6 336	6 818	7 347
5.1 Стратегія залучення нових клієнтів	0	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	585	585	585	585	585	585
5.2 Комерційна внутрішня стратегія	0	225	225	225	225	225	225	225	345	345	345	345	345	345	345	345	460	460	460
5.3 Зовнішній маркетинг	0	450	450	468	487	506	526	547	569	592	616	640	666	693	720	749	779	810	843
5.4 Рекламні бюджети	0	1 080	1 188	1 307	1 437	1 581	1 739	1 913	2 105	2 315	2 547	2 801	3 081	3 390	3 728	4 101	4 511	4 963	5 459
6. Адміністративні витрати	0	1 200	1 320	1 452	1 597	1 757	1 933	2 126	2 338	2 572	2 830	3 112	3 424	3 766	4 143	4 557	5 013	5 514	6 065
7. Інші операційні витрати	0	950	998	1 047	1 100	1 155	1 212	1 273	1 337	1 404	1 474	1 547	1 625	1 706	1 791	1 881	1 975	2 074	2 177

Σ	100 000	95 409	100 244	105 357	110 755	116 411	122 383	128 651	135 378	142 328	149 648	157 366	165 501	174 406	183 423	192 927	203 069	213 631	224 769
---	------------	-----------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Прибуток до оподаткування (ЕВІТ)	-100 000	4 437	5 320	6 358	8 429	10 113	12 126	14 571	17 393	20 946	25 227	30 378	33 280	36 129	39 635	43 480	47 575	52 202	57 279
Рентабельність ЕВІТ	0,00 %	4,44 %	5,04 %	5,69 %	7,07 %	7,99 %	9,01 %	10,1 7%	11,3 9%	12,8 3%	14,4 3%	16,1 8%	16,7 4%	17,1 6%	17,7 7%	18,3 9%	18,9 8%	19,6 4%	20,3 1%

Податок на прибуток	0	799	958	1 144	1 517	1 820	2 183	2 623	3 131	3 770	4 541	5 468	5 990	6 503	7 134	7 826	8 563	9 396	10 310
---------------------	---	-----	-----	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

Чистий прибуток	-100 000	3 638	4 362	5 213	6 912	8 293	9 943	11 949	14 263	17 176	20 686	24 910	27 290	29 626	32 501	35 653	39 011	42 805	46 969
Рентабельність чистого прибутку	0,00 %	3,64 %	4,13 %	4,67 %	5,80 %	6,55 %	7,39 %	8,34 %	9,34 %	10,5 2%	11,8 3%	13,2 7%	13,7 3%	14,0 7%	14,5 7%	15,0 8%	15,5 6%	16,1 0%	16,6 5%

Амортизація основних фондів	0	95	100	105	111	116	122	129	135	142	150	157	166	174	183	193	203	214	225
-----------------------------	---	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

EBITDA	-100 000	4 532	5 420	6 463	8 540	10 230	12 248	14 700	17 529	21 088	25 377	30 535	33 445	36 304	39 818	43 673	47 778	52 415	57 503
Рентабельність EBITDA	0,00 %	4,54 %	5,13 %	5,79 %	7,17 %	8,09 %	9,11 %	10,2 6%	11,4 7%	12,9 2%	14,5 1%	16,2 6%	16,8 3%	17,2 4%	17,8 5%	18,4 7%	19,0 6%	19,7 2%	20,3 9%

4.4 Модель CF

Модель руху грошових коштів. Дані наведені у тис. грн..

Місяць діяльності	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Cash Flow (CF)																			
Гроші на початок періоду	0	0	4 437	9 757	16 114	24 543	34 656	46 782	61 353	78 747	99 693	124 920	155 298	188 578	224 708	264 342	307 822	355 397	407 599

Усього надходжень за період	0	99 845	105 564	111 714	119 184	126 524	134 508	143 223	152 771	163 274	174 875	187 744	198 781	210 535	223 058	236 407	250 643	265 833	282 047
Вкладення в оборотний капітал та резерви	100 000		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Усього витрати за період	100 000	95 409	100 244	105 357	110 755	116 411	122 383	128 651	135 378	142 328	149 648	157 366	165 501	174 406	183 423	192 927	203 069	213 631	224 769

Гроші на кінець періоду	0	4 437	9 757	16 114	24 543	34 656	46 782	61 353	78 747	99 693	124 920	155 298	188 578	224 708	264 342	307 822	355 397	407 599	464 877
-------------------------	---	----------	-------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

4.5 Фінансовий аналіз

Дані наведені у тис. грн..

Фінансовий аналіз

1. IRR	146%	
	мес	год
2. NPV	233 491	1,00% 12,00%
3. CAPEX	100 000	

4. Окупність інвестицій	-100 000	-96 362	-92 000	-86 786	-79 874	-71 582	-61 639	-49 690	-35 428	-18 252	2 435	27 344	54 634	84 260	116 761	152 414	191 425	234 231	281 199
5. EBITDA	-100 000	4 532	5 420	6 463	8 540	10 230	12 248	14 700	17 529	21 088	25 377	30 535	33 445	36 304	39 818	43 673	47 778	52 415	57 503
6. Net Profit	-100 000	3 638	4 362	5 213	6 912	8 293	9 943	11 949	14 263	17 176	20 686	24 910	27 290	29 626	32 501	35 653	39 011	42 805	46 969

З фінансового аналізу можна зробити висновок, що чиста приведена вартість проекту (NPV)>0 – це означає, що норма прибутковості проекту перевищує необхідну ставку прибутковості інвестицій (ставку дисконту) та внутрішня норма дохідності (IRR) перевищує ставку дисконтування – тому запропонований проект є інвестиційно привабливим.

Окупність інвестицій наростаючим підсумком досягається на 10му місяці діяльності.

5. Аналіз ризиків

5.1 Можливі ризики

Для досягнення відповідних результатів у діяльності за умов конкуренції, страхова компанія свідомо здійснює певні дії, реалізовує проекти, що мають певний ступінь ризику. Загалом, ризик розуміється як те, що несе в собі загрозу, невпевненість у майбутньому, як ймовірність настання певної негативної події або ж можливість негативного відхилення від очікуваного результату. Повністю передбачити і врахувати усі можливі ризики у діяльності страховика неможливо, як й не усі ризики можуть піддаватися аналізу, оцінюванню й контролю.

Більше того, однією з найважливіших ознак діяльності страховика є ризиковість – страхова компанія добровільно (за відповідну плату) беруть на себе ризики фізичних і юридичних осіб і гарантує, у випадку настання обумовлених страхових подій, виплатити страхове відшкодування. У цьому випадку ефективність діяльності спричинена саме якістю ризик-менеджменту, тобто здатністю правильно оцінювати ризики, що приймаються на страхування, розробляти програми управління ними. Ризик є головним ресурсом для страхової компанії.

Ризики у діяльності страховика доцільно охарактеризувати так:

- невизначеність фінансового стану у майбутньому;
- потенційна можливість недоотримання інвестиційного доходу;
- ненадходження страхових премій, не отримання прогнозованого прибутку від діяльності.

Ризики у діяльності страхової компанії, з одного боку, можуть спричинятися зовнішніми впливами (найчастіше вони мають нефінансовий характер впливу). Ці ризики не залежать від діяльності страховика, вимагають їх належного оцінювання та напрямів мінімізації органами державного управління та регулювання. З іншого боку – ризики є внутрішніми, тобто залежать або спричинені безпосередньо діяльністю страхової компанії чи неефективним їх управлінням.

Загальну карту ризиків діяльності страхової компанії можна представити у вигляді схеми:

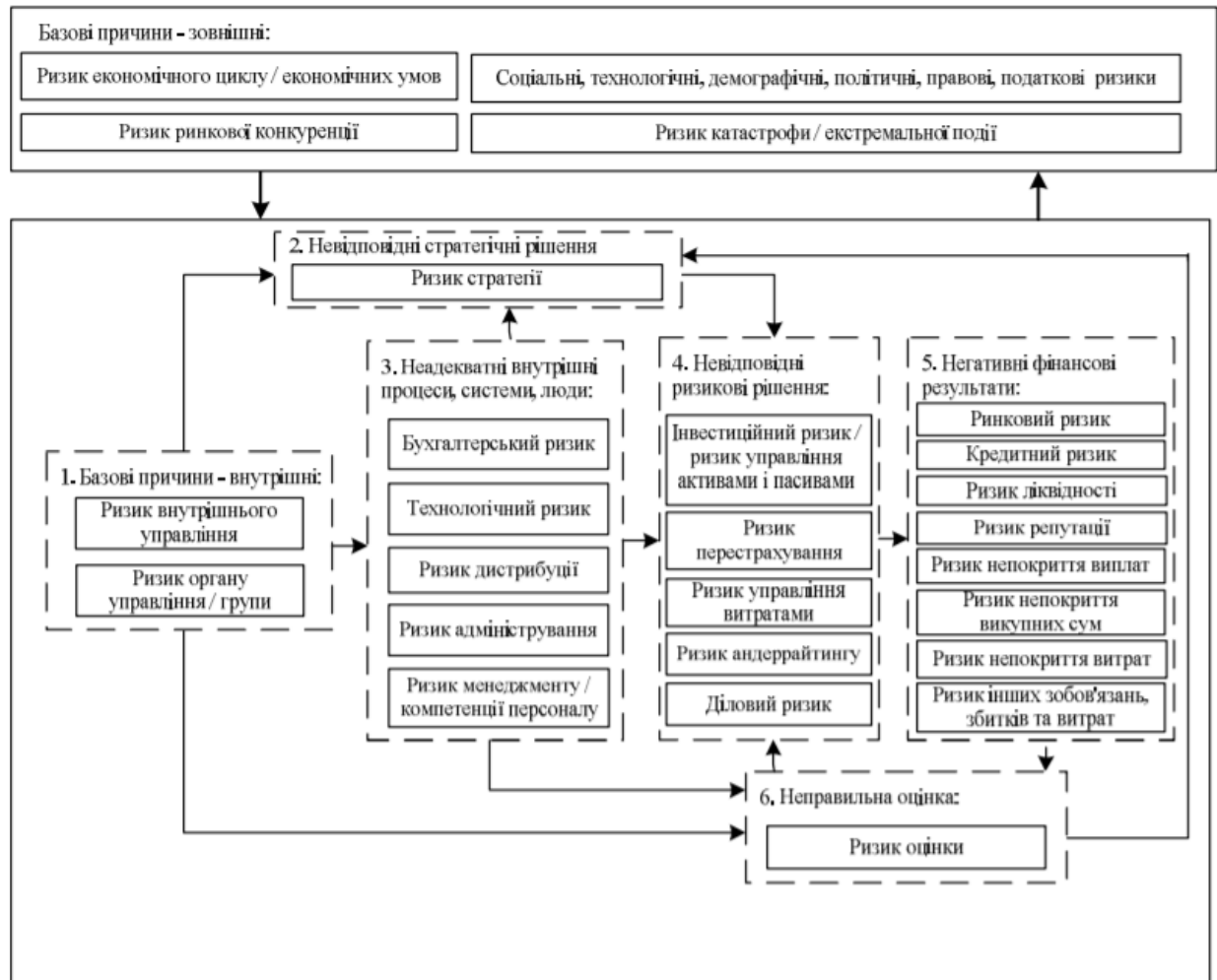


Рисунок 5.1 – Карта-схема ризиків страхової компанії.

Угруповано ці ризики можна представити наступною схемою:

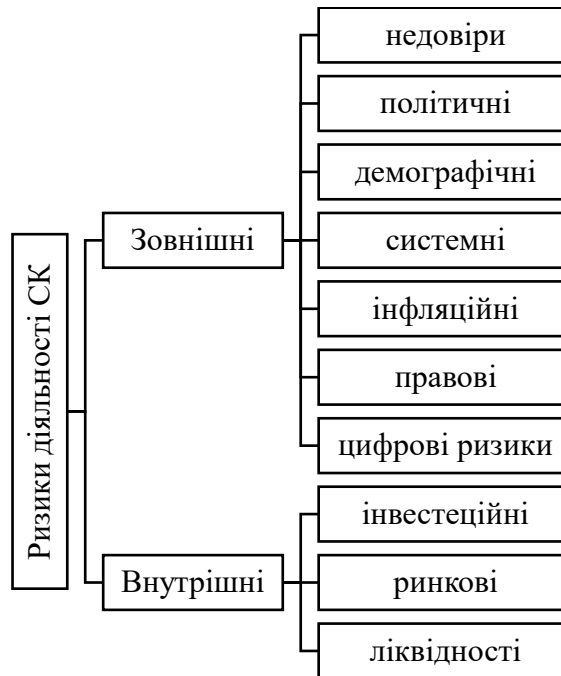


Рисунок 5.2 – Схема згрупованих ризиків страхової компанії.

Ризик недовіри – це ризик не сприйняття населенням фінансових посередників, сформований під впливом стереотипних тверджень чи подій. Цей ризик характерний для українського громадянина, який через неодноразові втрати грошових коштів (на початку та протягом 90-х років втрата коштів у банках, використання страхових компаній у створенні «фінансових пірамід», фінансово-економічна криза 2008-2009 рр.) не має довіри або, у інших випадках – вона є слабкою до будь-яких фінансових інституцій.

У сучасних умовах, з одного боку, шахрайські дії страховиків на ринку ризикового страхування чи безпідставні відмови у виплаті страхового відшкодування, також породжує недовіру та невпевненість. З іншого боку, безграмотність, недостатня зацікавленість роботодавців та найманих працівників у використанні страхових послуг впливає на слабе їх використання. Брак, відсутність інформації, низький рівень роз'яснювальної роботи щодо змісту та ролі страхових послуг, зокрема накопичувальних в суспільстві є джерелом найбільш серйозних ризиків для страховиків в Україні.

Політичні ризики – ризики, пов'язані із негативними політичними змінами (військові дії, загострення внутріполітичної ситуації, зміни в політичному курсі, зміни геополітичної ситуації), що відбуваються в країні та впливають як на фінансовий стан страховиків, так й на формування ними фінансових ресурсів для ефективного страхування.

Демографічні ризики – ризики, пов'язані із старінням населення та змінами форм зайнятості (скорочення загальної кількості зайнятих, поширення неформальної та часткової зайнятості, робота вдома, підвищення демографічного навантаження особами похилого віку), що збільшує частку державних витрат.

Системні ризики – ризики втрати грошових коштів через непрозорість усієї фінансової системи та її складових (фондового ринку, банківської системи, страхової системи). Ці ризики є найбільш важкими і їх не можливо уникнути, а лише мінімізувати шляхом правильних правових норм чи при використанні відповідних інструментів мінімізації негативних наслідків.

З огляду на тривалі страхові накопичення у страхових компаніях життя інфляційні ризики мають реальну загрозу для таких капіталовкладень. Інфляційний ризик – ризик знецінення реальної вартості грошей, капіталу, очікуваних доходів та прибутків, зумовлений зміною рівня цін у масштабах всієї економіки країни. Інфляційний ризик (ризик зміни купівельної спроможності грошей) визначається здебільшого темпами інфляції в країні.

Правові ризики – ризик порушення, недотримання вимог нормативно-правових актів, ризик корумпованості у правоохоронній та судовій системах, ризик зміни законодавства тощо. Це наявний або потенційний ризик, що виникає через порушення чи недотримання фінансовими установами вимог законів, нормативно-правових актів, етичних норм чи двозначного їх тлумачення. Такий ризик може призвести до сплати штрафних санкцій та адміністративних стягнень, погіршення репутації, послаблення позицій на фінансовому ринку, обмеження можливостей розвитку.

Новим видом ризиків є цифрові ризики, що швидко розвиваються і виходять за межі традиційних загроз витоку даних, дотриманню конфіденційності, репутаційних втрат і можуть призвести не лише до збитків у діяльності, але й до катастрофічних наслідків. Спочатку ці ризики асоціювалися тільки з хакерами, але із зростанням глобалізації та комерціалізації, спостерігаємо збільшення кіберзлочинності щодо частоти настання, так і серйозності випадків.

Інвестиційні ризики – ризики можливої втрати страховими компаніями, особливо страховими компаніями життя коштів через неякісне інвестування. Замість очікуваного інвестиційного доходу втрачаються накопичення. Це ризики відхилення дохідності інвестування від запланованого значення, коли актив: не приніс очікуваного доходу; не відповідає принципам надійності та ліквідності.

Ринкові ризики пов'язані із діяльністю страхових компаній доволі вагомі, оскільки діяльність НПФ зосереджена на фінансовому ринку. Ринковий ризик – це ризик того, що вартість або майбутні грошові потоки від фінансових інструментів змінюватимуться внаслідок зміни вартості цінних паперів, курсів іноземних валют та процентних ставок.

Оцінювання ризиків діяльності страховика як фінансового посередника передбачає виділення окремо ризику ліквідності. Це ризик того, що суб'єкт матиме труднощі в ході виконання зобов'язань, пов'язаних із фінансовими зобов'язаннями, що погашаються шляхом поставки грошових коштів або іншого фінансового активу.

Виходячи з описаної вище сегментації та категоризації ризиків, що можуть виникнути під час операційної діяльності страхової компанії розробимо матрицю ймовірностей та ступенів впливу можливих конкретних ризиків, де загальний ступінь впливу ризику розраховується за формулою:

$$ЗСВ = P * r$$

де, P – ймовірність настання того чи іншого ризику, r – рівень важливості (впливу) ризику на операційну та комерційну діяльність.

Таблиця 5.1 – Розрахунок загального ступеня впливу можливих ризиків

Можливий ризик	Ймовірність настання (%)	Рівень важливості впливу (0-10)	Загальний ступінь впливу (ЗСВ)
Ризик недовіри	5	7	0,35
Політичний ризик	2	8	0,16
Демографічний ризик	1	5	0,05
Системний ризик	3	5	0,15
Інфляційний ризик	2	4	0,08
Правовий ризик	2	8	0,16
Цифровий ризик	1	5	0,05
Інвестиційний ризик	3	6	0,18
Ринковий ризик	4	7	0,28
Ризик ліквідності	5	9	0,45

Складено на основі експертних оцінок, аналізу фінансового ринку України та даних регулятивних установ.

Виходячи з описаної вище інформації – можна зробити висновок, що компанії слід приділити велику увагу ризик-менеджмент та розробці заходів щодо мінімізації впливу ризиків.

5.2 Заходи щодо мінімізації ризиків

До головних заходів, які буде створювати та контролювати система ризик-менеджменту страхової компанії можна віднести:

- Створення та підтримка репутації (залучення зовнішніх аудитів, відкритість фінансових результатів, прозорість комерційної діяльності, тощо).
- Диверсифікація страхового портфелю (спеціалізація на конкретному наборі страхових продуктів, але горизонтальне розширення пакету страхових послуг для клієнтів)
- Підтримка резервних фондів (забезпечення коштів на подолання негативних фінансових наслідків та операційної діяльності підприємства.)

- Реалізація стратегії розвитку (створення та реалізація стратегічного плану розвитку компанії та розробка, на постійній основі, аналізу галузі задля швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку.)
- Використання маркетингових інструментів (розробка та впровадження маркетингової стратегії, розвиток бренду та його пізнаваності, конкурентний аналіз.)

До внутрішньо-контролюючих заходів, щодо мінімізації втрат від настання ризиків відноситься контроль показників внутрішньої стійкості компанії та виконання нормативів регулятора.

До таких показників будуть відноситись:

- Норматив ризиковості;
- Норматив платоспроможності та достатності капіталу;
- Норматив якості активів.

До специфічних заходів мінімізації ризиків необхідно віднести розроблені дії, щодо протидії конкретним ризикам, описаним у таблиці 5.1.

Таблиця 5.2 – Розробка методів боротьби з можливими ризиками

Можливий ризик	Методи запобігання
Ризик недовіри	<ul style="list-style-type: none"> - Створення та підтримка іміджу компанії; - Залучення незалежних аудиторів; - Участь у конкурсах та рейтингах страхових компаній; - Наявність відомих партнерів.
Політичний ризик	<ul style="list-style-type: none"> - Страхування ризиків; - Диверсифікація діяльності; - Залучення іноземних партнерів та клієнтів; - Створення ліквідних ресурсів у міжнародних установах.
Демографічний ризик	-
Системний ризик	<ul style="list-style-type: none"> - Диверсифікація діяльності; - Створення додаткових резервних фондів; - Створення ліквідних ресурсів у міжнародних установах.
Інфляційний ризик	<ul style="list-style-type: none"> - Диверсифікація страхового портфелю. - Співпраця з іноземними клієнтами та партнерами; - Створення ліквідних ресурсів у міжнародних установах.

Правовий ризик	<ul style="list-style-type: none"> - Диверсифікація страхового портфелю. - Співпраця з іноземними клієнтами та партнерами; - Створення гнучкої бізнес-моделі.
Цифровий ризик	<ul style="list-style-type: none"> - Захист серверної архітектури; - Залучення підтримки спеціалістів з цифрової безпеки.
Інвестиційний ризик	<ul style="list-style-type: none"> - Диверсифікація інвестиційного портфелю
Ринковий ризик	<ul style="list-style-type: none"> - Створення ліквідних ресурсів у міжнародних установах; - Диверсифікація страхового портфелю. - Створення гнучкої бізнес-моделі.
Ризик ліквідності	<ul style="list-style-type: none"> - Контроль за фінансовими нормативами; - Створення додаткових резервних фондів; - Створення гнучкої бізнес-моделі.

У своїй діяльності СК «Прем'єр Гарант Профі» використовує сучасну та надійну систему ризик-менеджменту, що дає їй змогу виконувати всі нормативи регулятора та здійснювати успішну комерційну діяльність.

6. Висновки

Виходячи з усього вище описаного – можна зробити висновок, що запропонований проект для ТДВ «СК «Прем'єр Гарант Профі» є інвестиційно привабливим та прибутковим – це доводить фінансовий аналіз проекту та фінансова модель: показник NPV, за 18 місяців операційної діяльності, дорівнює 233 491 тис.грн. при річній ставці дисконтування 12% (1% щомісячно). У свою чергу IRR дорівнює 146% - ставка рентабельності інвестицій. Термін окупності інвестицій накопичувальним підсумком складає 10 місяців.

Проект спрямований на ринкову реалізацію страхових продуктів, в яких компанія має значний досвід, механізми роботи та конкурентні переваги на ринку – страхування майна від вогневих ризиків та стихійних явищ; особисте та корпоративне медичне страхування; страхування фінансових ризиків. Аналіз ринку показав позитивну динаміку – щорічне зростання ринку на 7-10% та зменшення конкурентної насиченості. Також компанія планує впровадити на ринку новітні, трендові послуги у сфері ІТ-страхування.

Для контролю та запобігання ризиків – у ТДВ «СК «Прем'єр Гарант Профі» розроблену власну, інноваційну систему контролю та ризик-менеджменту. Також компанія дотримується та контролює всі фінансові нормативи, які встановлює регулятор.