

*справа торговельних кіосків живе і подекуди перемагає // “Галицькі контракти. Український діловий тижневик”. – 2001, 12–18 лютого. – № 6. 6. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: учеб. пособ. для студ. вузов // М.: Финансы и статистика, 1998. 7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>). 8. Головне управління статистики у Львівській області (<http://www.stat.lviv.ua>).*

УДК 368.024

Н.Б. Бідник, В.Б. Дзьоба

Національний університет “Львівська політехніка”,  
кафедра ІППТ

## СТВОРЕННЯ КЕПТИВНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ЯК МЕТОД САМОСТРАХУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Бідник Н.Б., Дзьоба В.Б., 2011

**Розглянуто основні аспекти формування системи страхового захисту на підприємстві, питання розвитку теорії й практики управління ризиком за допомогою страхування та самострахування, використання кептивних страхових компаній, визначення вигод та проблем, які отримує підприємство від створення кептивної страхової компанії.**

**Ключові слова:** страхування, кептивні страхові компанії, самострахування, страховий ринок, синергія.

## ESTABLISHMENT OF CAPTIVE INSURANCE COMPANIES AS METHOD OF SELF-INSURANCE OF INDUSTRIAL COMPANIES

**This article considers main aspects of building-up system of insurance protection at the company, issues of theory and practice development of risk management with aid of insurance and self-insurance, usage of captive insurance companies, assessment of advantages and problems that the company gains from creation of captive insurance company.**

**Key words:** insurance, captive insurance companies, self-insurance, the insurance market, synergies.

**Актуальність теми і постановка проблеми.** Рівень страхового захисту, який склався сьогодні, не забезпечує достатнє покриття ризиків, що супроводжують виробничі процеси в промисловості. Підприємства не використовують страхові можливості з таких причин:

- по-перше, для підприємств не завжди є очевидним взаємозв'язок наявності і якості страхового захисту з виробничо-економічними показниками діяльності організації;
- по-друге, не враховується галузева специфіка ризиків у промисловості;
- по-третє, організаційно-методичні основи формування страхового захисту розглядають переважно через призму інтересів страхової компанії і майже не розглядають з погляду підприємств.

Отже, відсутність комплексної методики оцінки страхового захисту з позиції підприємства-страхувальника знижує ефективність управління ризиками на основі використання інструментів страхування і самострахування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку теорії й практики управління ризиком за допомогою страхування розглядали у своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні науковці та практики, зокрема: М. Александрова, В. Базилевич, О. Вовчак, О. Гаманкова, Т. Говорушко, Л. Горбач, М. Клапків, С. Осадець та інші.

Однак не усі аспекти цієї проблеми розглянуті й отримали належне наукове обґрунтування. Насамперед це стосується вивчення досвіду самострахування з використанням кептивних страхових компаній, визначення переваг та недоліків, пов'язаних зі створенням кептивної страхової компанії. Функціонування кептивної страхової компанії має багато особливостей, дослідження яких має науковий і практичний інтерес.

Загалом у підприємства є такі варіанти страхування: страхування у професійного страховика; створення фонду самострахування; створення кептивної страхової компанії.

Найпростішим і найпоширенішим варіантом страхування є страхування у професійного страховика. Сьогодні у найбільших розвинених країнах, таких як США, Японія, Німеччина, щорічні виплати страхових премій досягають 7–9 % від валового внутрішнього продукту, в Україні цей показник становить близько 2 % [4].

Проте використання механізму страхування як фінансового інструменту для покриття ризику, пов'язане з певними проблемами, основна з яких полягає у тому, що фактично ніколи страхування не може забезпечити повну компенсацію усіх збитків. Основою для визначення розміру страхового покриття і страхової премії для конкретного ризику слугують будь-які доступні дані про аналогічні події, що траплялися раніше. Дуже часто страховик не має досвіду у страхуванні конкретних ризиків, що цікавлять підприємство, у цьому випадку страховик змушений вдаватися або до інформації про аналогічні операції інших страховиків, або здійснювати актуарні розрахунки для визначення тарифу. Ці обставини особливо виявляються під час страхування унікальних об'єктів, які часто зустрічаються на промислових підприємствах. Такими об'єктами можуть бути великі і технічно складні споруди, обладнання, наприклад, промислові комплекси та інші об'єкти, що мають нестандартні характеристики. Унікальність умов страхування можуть також додавати нестандартні умови функціонування об'єктів, внаслідок чого утворюються специфічні ризики.

Страхуванню як методу управління ризиком також властиві недоліки, які неможливо усунути навіть під час використання сучасного менеджменту, наявності інформації про об'єкт страхування і ризиків, з ним пов'язаних. До основних недоліків страхування можна зарахувати такі:

- страхувальник змушений сплачувати страховику його прибуток та витрати на обслуговування договору страхування;
- ризик невиконання страховиком своїх зобов'язань;
- витрати часу, пов'язані з оцінкою об'єктів страхування та укладанням договору.

Підприємство може створити спеціальні резервні фонди (фонди самострахування або фонд ризику), з яких здійснюватиметься компенсація збитків за настання несприятливих ситуацій. Такий метод управління ризиком називається самострахуванням.

С.С. Осадець дає таке визначення самострахування. “Самострахування (self insurance) – ризик, за який несе відповідальність сам страхувальник” [1].

Для специфічних ризиків, які є у промисловості, страхові компанії часто не можуть запропонувати прийнятні умови страхування і адекватне страхове покриття, також страховий ринок може не влаштувати підприємство з таких причин:

- недостатній розмір капіталу страховиків, що унеможливає застрахувати великі ризики;
- низька надійність і платоспроможність страхових компаній (особливо у сучасних умовах фінансової кризи в Україні);
- недосконала структура пропонованих страхових тарифів;
- відсутність необхідного страхового покриття;
- незадовільна організація страхового сервісу.[2].

У разі, коли страховий ринок не може надати послуги не відповідно до вимог, підприємство ухвалює рішення про управління такими ризиками поза сферою дії страхового ринку. Тому використання кептивних страхових компаній є ефективним способом вирішення проблем страхування специфічних ризиків підприємства.

Створення кептивної страхової компанії є одним з варіантів створення фонду самострахування підприємства. Англійське слово “кептів” (captive), що означає “залежний від будь-чого”, доволі точно передає основну особливість кептивних компаній, яка полягає в їх залежності від

засновника. КСК переважно створюються у тому випадку, якщо страховий ринок не може задовольнити потреби підприємства в захисті від власних ризиків або створення КСК обіцяє певні економічні переваги.

Кептивна страхова компанія (КСК) – акціонерна компанія, яка обслуговує цілком або переважно корпоративні страхові інтереси засновників. Засновниками можуть бути банки, ПФГ.

Кептив може бути дочірньою компанією іншого страховика [5].

**Цілі статті.** Основними цілями роботи є аналіз і обґрунтування методу створення кептивних страхових компаній з метою самострахування промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кептивні страхові компанії розвиваються завдяки іншим чинникам, ніж звичайні страхові компанії, які працюють на відкритому ринку. Головною умовою існування кептивного страховика є політика материнської компанії, яка залежить від того, як розглядає материнська компанія страхову компанію: для страхування виключно власних ризиків (найпоширеніший зараз варіант), або як інструмент отримання ефекту синергії. Основні види синергетичних ефектів наведені у табл. 1 [3].

Таблиця 1

#### Основні види синергетичних ефектів

| Види ефектів синергії | Основні можливості компанії під час досягнення ефектів синергії     |
|-----------------------|---|
| Маркетингові          | Освоєння нових ринків та каналів збуту                              |
|                       | Виведення на ринок додаткових продуктів                             |
|                       | Отримання економічних вигод від ефекту масштабу                     |
|                       | Отримання конкурентних переваг                                      |
| Управлінські          | Зменшення рівня ризику ведення бізнесу                              |
|                       | Отримання технологічної цілісності об'єднання                       |
|                       | Оптимальне використання кадрових ресурсів                           |
| Фінансові             | Збільшення ринкової вартості інтегрованого об'єднання               |
|                       | Можливість скорочення витрат та зростання величини чистого прибутку |
|                       | Можливість економії на податкових платежах                          |
|                       | Додаткове акумулювання грошових ресурсів                            |
|                       | Фінансова диверсифікація  |

Однак створення кептиву може як підвищити ефективність компанії, так і знизити результати поточної господарської діяльності, погіршити процес управління компанією. За певних обставин (наприклад, не врахувавши витрат на створення кептиву), можна не тільки не досягти синергетичного ефекту, а й знизити конкурентоспроможність компанії. Цінність багатьох страхових компаній прямо залежить від таких специфічних активів, як людські ресурси: від професіоналізму менеджерів, кваліфікації службовців. До того ж досягнення синергетичного ефекту, як правило, займає кілька років.

В Україні кептивні страхові компанії поступово втрачають колишню привабливість. Страховики стверджують, що багато хто з цих компаній прагне перебудувати роботу, щоб стати повноцінними учасниками ринку, здатними самостійно боротися за клієнтів і збільшувати обсяги збираних страхових премій. За традицією, послугами кептивних СК в Україні користувалися великі бізнес-структури для обслуговування своїх клієнтів і реалізації схем оптимізації оподаткування і перерозподілу капіталу у межах ФПГ. Банки також активно розвивали підконтрольні СК, отримуючи в такий спосіб додатковий прибуток, і перешкождали відтоку грошей своїх клієнтів у структури конкурентів.

При цьому страховики відзначають, що створення кептивної компанії, незважаючи ні на що, залишається найефективнішим способом запустити власний страховий бізнес, оскільки дає змогу в стислі терміни побудувати реально працюючу компанію з непоганим потенціалом, яка, з одного боку, зможе забезпечувати професійний страховий ризик-менеджмент інтересів ФПГ, а з іншого, – поступово почати збільшувати доходи від роботи на конкурентному ринку.

Під час організації КСК виникають різноманітні проблеми, які представлені та описані у табл. 2.

Таблиця 2

### Проблеми створення КСК

| Проблема   | Детальний опис проблеми   |
|--|---|
| Обмеженість страхового поля  | Передусім означає обмеженість діяльності КСК рамками материнської компанії на першому етапі її розвитку, це збільшує небезпеку виникнення і накопичення збитків. Така ситуація вимагає проведення значного обсягу перестрахових операцій для забезпечення фінансової стійкості КСК, внаслідок цього витрати на перестраховування можуть виявитися занадто високими  |
| Додаткові витрати на створення і функціонування КСК  | Отримання ліцензії на страхову діяльність вимагає наявності статутного фонду у розмірі, визначеному законодавством (в Україні вимоги щодо статутного фонду страхової компанії – 1 млн. євро і 1,5 млн. євро для страхових компаній зі страхування життя). Крім того, компанія повинна мати достатні власні кошти, щоб забезпечити свою платоспроможність. В процесі діяльності КСК також виникають такі поточні витрати, як податки, управлінські витрати тощо  |
| Необхідність використання послуг страхового ринку  | Проблема від створення КСК виявляється у таких послугах, як запрошення експертів і фахівців страхових компаній для виконання робіт з аналізу ризику, оцінки збитку тощо. Ці послуги можуть виявитися дорогими для кептивної страхової компанії  |
| Погіршення фінансової стійкості КСК  | Через бажання керівництва материнської компанії знизити витрати на страхування. Оскільки КСК є фактично підрозділом материнської організації, її адміністрація може впливати на управлінські структури КСК, змушуючи їх ухвалювати ті чи інші рішення, що неможливо, якщо організація має справу з незалежним страховиком. Наприклад, змінити (знизити) страхові тарифи, щоб знизити власні фінансові витрати. З боку материнської компанії це зумовлено бажанням економії, але зловживання такими рішеннями може значно погіршити фінансову стійкість страхової компанії |
| Витрати часу управлінських структур в період організації кептивної компанії для її створення і становлення | Необхідні великі витрати часу і коштів з боку материнської компанії, які можуть виявитися не адекватними очікуваній вигоді від створення кептивної страхової компанії   |

Від створення КСК підприємства також можуть отримати багато переваг, які наведено у табл. 3.

Відповідно до умов податкового законодавства, яке діяло до 2011 року, значна кількість кептивних страхових компаній створювалась у зв'язку з вигодами, пов'язаними з оптимізацією оподаткування. Страховики платили тільки 3 % від податку із прибутку, у той час, як більшість інших підприємств економіки, що не мають податкових пільг, – 25 %. Проте з прийняттям нового Податкового кодексу ситуація змінюється.

Таблиця 3

### Переваги підприємства від створення КСК

| Перевага   | Детальний опис переваги  |
|--|--|
| 1  | 2  |
| Економія грошових коштів підприємства і коротші, ніж при страхуванні, терміни відшкодування виниклих збитків | Створення КСК може допомогти зменшити страховий тариф, завдяки скороченню певних статей витрат, які переважно включаються у вартість страхування (наприклад, адміністративні витрати). Витрати на страхування зменшуються ще й тому, що материнська компанія може отримати доступ за допомогою КСК на дешевший ринок перестраховування |

| 1   | 2   |
|---|---|
| Отримання прибутку від діяльності КСК                       | Успішна діяльність КСК збільшує прибутки материнської компанії, оскільки уможливорює зменшити витрати страхування через зниження розміру страхових премій та розширити страхове покриття. Окрім того, КСК може почати працювати на відкритому страховому ринку. На початку розвитку ринку страхування в Україні майже усі найбільші страхові компанії тією чи іншою мірою були галузевими чи відомчими, обслуговуючи насамперед корпоративні страхові інтереси своїх засновників, а також самостійних господарюючих суб'єктів, що входили до структури багато-профільних концернів або великих фінансово-промислових груп. Перетворення КСК в універсальні страхові компанії є для українського ринку звичайним явищем природного процесу. В Україні є багато колишніх кептивних страхових компаній, які потім вийшли на всеукраїнський страховий ринок і успішно працюють [7, 8] |
| Мінімізація ризиків   | Створення КСК дає можливість уникнути багатьох інших потенційних ризиків, які можуть виникнути у підприємства за взаємодії з страховою компанією, передусім ризиком банкрутства страховика  |
| Диверсифікація ризиків                                      | Залежно від класу і типу можливих збитків ризики можуть передаватися або в КСК, або на зовнішній страховий ринок. Очевидно, що передбаченіші і стабільніші ризики вигідніше зберігати на власному утриманні   |
| Доповнення до страхування у професійних страхових компаніях | Однією із переваг для розвитку КСК є відсутність пропозицій страхового покриття для деяких ризиків на звичному страховому ринку. КСК взмозі створити страхові фонди для покриття будь-яких видів збитків, зокрема тих, для яких звичний страховий ринок не може запропонувати страхового захисту  |
| Вихід на ринок перестраховання                              | Ринок перестраховання є, по суті, гуртовим ринком страхування, в якому перестрахові компанії виступають як гуртові продавці (або покупці). Витрати на створення і управління перестрахової компанії виявляються значно нижчими, а середній розмір страхової суми під час перестраховання значно вищими. Вигода для страхувальника – нижчі тарифи на страхування. Крім того, на відміну від страхування, ринок перестраховання дає змогу залишати на утриманні страхувальника прогнозованіші ризики  |

З 2011 року страхові компанії (за винятком компаній зі страхування життя) переводяться на загальні правила оподаткування. Усі прибутки страхової компанії планується обкладати податком на прибуток у розмірі 23 %, і це принесе певні зміни. По-перше, за переходу страхових компаній на загальні правила оподаткування фактично повністю з ринку піде схемне страхування, оскільки оптимізувати податки через страхові компанії стане просто не вигідно (це стосуватиметься і КСК). За рахунок скорочення частки схемного страхування, за прогнозами експертів, скорочення загального обсягу ринку ризикового страхування у 2011 році може становити близько 58 %. Також здебільшого страховим компаніям стане досить не вигідно розміщувати депозити у банках за заниженими ставками. Страхові компанії можуть піти на подібний крок лише у тому випадку, якщо банк забезпечує їм канал продажів, прибутки від якого перевищують упушену вигоду за розміщення коштів на неконкурентних умовах. За переходу на загальну систему оподаткування страхові компанії прийдуть до класичнішої системи роботи, за якої левову частку від загального прибутку вони будуть змушені забезпечувати за рахунок інвестиційного доходу. Класично найпоширенішим інвестиційним інструментом для страхових компаній виступали депозити, які на 30.06.2010 р. становили 38,9 % від технічних резервів. На жаль враховуючи постійне зниження депозитних ставок, які в 2011 році очікуються на рівні 11–14 %, компанії, які хочуть отримати більше прибутку, будуть змушені дуже професійно підійти до інвестування своїх резервів. Тільки у такому випадку, грамотно інвестуючи кошти, відведені під резерви, страхові компанії зможуть істотно поліпшити свій фінансовий результат. Пропоновані зміни в Податковому кодексі

сприятимуть тому, що страхові компанії стануть одним з головних інвесторів на фінансових ринках, оскільки очікуване інвестиційний потенціал цього сектору ризикового страхування становить близько 5,7 млрд. грн. [6].

**Висновки.** Запобігти або подолати збитки підприємство може тільки тими методами і прийомами сучасного менеджменту, які не втратили своєї актуальності в період кризи, зокрема, використовуючи такий, добре відомий метод управління ризиками, як самострахування. Фінансова криза показала неготовність більшості українських підприємств до несприятливих змін зовнішнього середовища: глибина падіння більшості галузей промисловості виявилася більшою, ніж у країнах Європи, США та інших країнах. Причиною цієї ситуації були не тільки сировинна орієнтація промисловості, а й недосконалість механізму управління ризиками на підприємствах, ігнорування стратегії і абсолютний пріоритет поточних цілей. До 2011 року кептивні страхові компанії в Україні насамперед створювалися для оптимізації схем оподаткування і легального відтоку капіталів за кордон через операції перестрахування. Проте останні зміни законодавства можливо приведуть до змін і до значного зниження частки так званих “схемних” кептивних страхових компаній.

Надійний захист активів підприємства дає змогу забезпечити різноманітні комбінації самострахування та страхування. Але необхідно враховувати, що самострахування та страхування – це способи боротьби не з самими ризиками, що загрожують підприємству, а з їх наслідками. Тому ці способи не можуть бути альтернативою методам управління, спрямованим на зниження ступеня ризику. Страхування і самострахування повинні лише завершувати і доповнювати процес управління ризиками підприємства, і лише в разі ефективного використання інших методів управління ризиками, здатні підвищити ефективність діяльності підприємства.

1. Страхування: підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с. 2. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособ. для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с. 3. Кривцун І.М., Панченко А.В. Інтеграційні процеси на страховому ринку України // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – № 594 (2007). 4. Руденко В. Діти кризи // “Контракти”. – № 31 від 26.08.2009 р. 5. Страхування: довідник споживача. [Електронний ресурс]. Режим доступу до журналу <http://stud-insur.uuuq.com/?p=31>. 6. Елейко Т. Влияние нового Налогового кодекса на инвестиционную политику страховщиков в 2011 году. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://forinsurer.com/public/11/01/25/4288>. 7. Руденко В. Есть ли выход у страховых компаний? [Електронний ресурс]. Режим доступу [http://www.prostobiz.ua/finansy/strahovanie\\_biznesa/stati/est\\_li\\_vyhod\\_u\\_strahovyh\\_kompaniy/](http://www.prostobiz.ua/finansy/strahovanie_biznesa/stati/est_li_vyhod_u_strahovyh_kompaniy/). 8. Финансово-промышленные группы могут лишиться возможности использовать страховые схемы. Кэптивные страховые компании вынуждены учиться бороться за клиентов [Електронний ресурс]. Режим доступу [http://bin.ua/templates/analytic\\_article.shtml?id=70913](http://bin.ua/templates/analytic_article.shtml?id=70913).