

# FINANCE, INSURANCE AND STOCK EXCHANGES, UPGRADING STRATEGIC PORTFOLIO

**Нечипорук Л. В., д.е.н., професор**  
*Національний юридичний університет  
імені Ярослава Мудрого  
м. Харків, Україна*

*DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-145-9-23>*

## **РОЛЬ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ**

Для сучасного суспільства характерним є збільшення ваги фінансового сектора та відповідне зростання ролі фінансових інститутів. У цих умовах, а також з урахуванням циклічності економіки посилюється роль фінансового консалтингу, що має велике значення для ефективного використання матеріальних і трудових ресурсів, забезпечення стабільності і стійкості поточної господарської діяльності, а також створення інвестиційних можливостей для її розвитку.

Під фінансовим консалтингом прийнято розуміти комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності фінансового управління з урахуванням використання усіх фінансових ресурсів організації-клієнта. Виділяють такі види фахівців з фінансового консультування: фінансовий консультант (аналітик), який здійснює всебічне дослідження діяльності компанії-клієнта, її фінансового стану і положення на ринку; ризик-аналітик проводить ризик-аудит діяльності організації, оцінку ризиків кредитних портфелів, перевірку кредитних досьє клієнта; оцінювач бізнесу, діяльність якого полягає у визначенні в грошовому вираженні вартості бізнесу в цілому, окремих активів, об'єктів інтелектуальної власності.

Фінансові консультанти надають допомогу в вирішенні таких основних завдань: формування фінансової політики; проведення фінансової експертизи; пошук джерел фінансових ресурсів; аналіз і підвищення поточної фінансової ефективності діяльності суб'єктів господарювання; зміцнення фінансового становища, досягнення фінансової стійкості і незалежності суб'єктів господарювання; оптимізація управління капіталом організації; оптимізація фінансових відносин з клієнтами і кредиторами, з господарюючими суб'єктами, державними органами; оптимізація управління податками, бухгалтерського та управлінського обліку; впровадження передових методів фінансового менеджменту в умовах невизначеності та ризиків.

Здійснюючи фінансовий консалтинг, слід враховувати специфіку всіх складових фінансової системи, серед яких страхування займає потужне місце. Потреба в фінансовому консалтингу щодо страхового захисту обумовлена тим, що: 1) ринок страхових послуг України сьогодні пропонує багатоманітність варіантів покриття, при вмілому користуванні якими суб'єкти економіки можуть не тільки ефективно управляти ризиками та захищати майнові інтереси щодо життя, здоров'я, працездатності, різноманітних матеріальних цінностей та працездатності, а й, наприклад, оптимізувати податки (чи скориставшись правом на податкову знижку, чи віднесенням страхових платежів на витрати та ін.); 2) важливо при цьому не помилитися в виборі страховика, врахувати тенденції, що діють на страховому ринку, а саме: скорочення активів страховиків та поглиблення консолідації бізнесу.

Отже, актуально розпізнати оптимальну пропозицію страховика, уникнути потрапляння в «цінову пастку». На пропозицію на ринку товарів та послуг, крім ціни, також впливають багато нецінових факторів, такі як: ціни на ресурси, стан засобів виробництва, природні умови, якість праці, кількість продавців, оподаткування, субсидування виробництва продукції державою або місцевими органами влади, очікування виробників та інше. Щодо цін на ресурси, то розгляд цього чинника для страховиків

слід розпочати з вимог до мінімального розміру статутного капіталу, під яким розуміють грошові кошти та/або державні цінні папери, внесені учасниками, засновниками страховика шляхом придбання його акцій, часток. Означений чинник впливає й на чинник «кількість продавців страхової послуги/страховиків. Важко перебільшити вагу такого показника пропозиції страхової послуги, як якість праці та сучасні технології управління персоналом страхової галузі. На стан виробництва страхових послуг впливає й рівень розвитку та впровадження технологій, серед яких ІТ-системи та інформатизація бізнес-процесів на страховому ринку, які забезпечують інноваційність страхової діяльності. Страховики визначають, що останнім часом відбувається зростання продажів через онлайн-канали, що обумовлено поширенням загальної практики здійснення покупок та карантинними заходами.

В боротьбі за клієнта перемагають ті страховики, які налаштовані на адаптацію своїх послуг до потреб і пріоритетів клієнтів, які забезпечують впровадженням інновацій, що впливають на ефективність діяльності, а саме: сприяють оптимізації управління бізнес-процесами та документообігом; появі нових страхових продуктів, що стає можливим через: перспективи проектування та тестування нових продуктів; перспективи інтеграції з другими компонентами (калькуляторами, модулями перестрахування); розробкою продуктів на основі заздалегідь підготовлених сегментів; опрацюванням цінової політики та моніторингу прибутковості продуктів щодо каналів розповсюдження, забезпечення прямого доступу клієнтів до даних по полісах та збитках (кабінети клієнтів на сайтах компаній, чат боти), автоматизації процесів андеррайтингу з забезпеченням функцій: збору даних про об'єкт страхування з різних джерел, безперервного андеррайтингу з урахуванням всіх користувачів (агентів, брокерів, андеррайтерів, перестраховиків).

Зауважимо, що ринковий попит на страхові послуги залежить як від ціни (страхового тарифу, в основі якого ймовірність настання страхової події), так і від нецінових чинників, серед

яких: кількість споживачів на ринку страхових послуг, а саме тих підприємств та домогосподарств, які мають потенційну потребу в певному страховому захисті і кошти для її задоволення; грошові доходи споживачів страхових послуг, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (із зростанням кількості останніх попит теж, як правило, зростає); уподобання споживачів, формуванню яких може посприяти довіра до інститутів страхового ринку; накопичене майно, яке, з одного боку, потребує страхового захисту, з іншого – може бути об'єктом застави, під яку надається кредит (це й є додатковим мотивом зростання попиту на послуги з страхування майна); очікування щодо зміни ситуації ризику (зміна руйнівних наслідків стихійних лих, господарської діяльності людей тощо), що, відповідно, підвищує або знижує попит; економічна політика держави, наприклад, політика оподаткування.

Отже, в умовах низького рівня фінансової грамотності населення, співпраця з фінансовими консультантами має бути спрямована на розв'язання, як мінімум, таких завдань: 1) визначення потреби в певному виді фінансової (в тому числі страхової) послуги; 2) уточнення можливості її задоволення з використанням найкращих рішень, що пропонуються на фінансовому ринку; 3) визначення умов мінімізації витрат на задоволення означеної потреби, в тому числі за рахунок перспектив оптимізації оподаткування, наприклад, для фізичних осіб, шляхом вживання податкової знижки при довгостроковому страхуванні життя, а для юридичних осіб – віднесення страхових платежів на витрати тощо.