



О стратегии «Интач Страхования» и инструментах ее реализации, о технологии бюджетирования и достоинствах и недостатках МСФО корреспонденту портала «Википедия страхования» рассказала руководитель направления финансового анализа и планирования компании Елизавета Теониди.

– Елизавета Алексеевна, каковы стратегическая и оперативные цели вашей страховой компании?

– Мы хотим стать активными участниками процесса изменения в России отношения клиентов к страхованию, показать, что страхование действительно помогает людям в трудную минуту. Ориентация на клиента и высочайший уровень сервиса, а также поддержание инновационного конкурентного преимущества – другие аспекты нашего стратегического видения. В этой задаче мы уже достигли значительных результатов: в настоящее время порядка 75% страховых случаев по каско урегулируются нашей компанией за один звонок – в течение дня обращения принимается решение о выдаче направления на ремонт и направление передается на СТОА.

– Стоит ли перед вами задача повысить стоимость страховой компании?

– В среднесрочной и долгосрочной перспективе – безусловно. Но сегодня, на перспективу ближайших двух лет, мы сфокусированы на достижении прибыльности страховых операций.

– Какая финансовая модель у «Интач Страхования»?

– «Интач» сегодня – компания, осуществляющая страховые операции преимущественно

через централизованный колл-центр, при этом все транзакции отражаются в операционной системе немедленно, в момент продажи. Метод продаж и IT-преимущества естественно предопределили выбор в пользу централизованной модели. С развитием компании, расширением географического покрытия и диверсификацией каналов продаж мы будем оперативно смотреть на соответствие финансовой структуры новым условиям ведения бизнеса и, безусловно, адаптировать ее при необходимости, чтобы сохранить оптимальную с точки зрения управляемости и эффективности финансовую модель.

– Насколько сложно разрабатывалась финансовая структура вашей страховой компании и система финансовых показателей? Совершенствуете ли вы ее?

– Финансовая структура развивалась и претерпевала изменения по мере развития компании. И сегодня, с учетом того, что в компании активно происходят изменения, порой очень ощутимые, приводящие к выделению новых направлений деятельности (например, «партнерский канал»), финансовая структура постоянно адаптируется. Сама разработка не была чем-то сложным, так как «Интач» – компания достаточно небольшая и не сложная по своей организационной структуре. Нам не составило труда выделить и типологизировать центры ответственности, прописать ключевые показатели деятельности и бюджетные формы. Предполагаю, что по мере усложнения и диверсификации бизнеса мы будем сталкиваться с интересными и нетиповыми ситуациями, однако на сегодня все достаточно прозрачно и хорошо управляемо.

– Каковы задачи бюджетирования в вашей компании?

– Они в большинстве своем стандартны. Это планирование (от стратегического до операционного и ситуативного/проектного), анализ и контроль, координация, мотивация. Из менее стандартных следует добавить бизнес-партнерство. Бизнес-партнерство – достаточно новая концепция для российских компаний, однако общепризнанная и широко применяемая на Западе, она была привнесена в «Интач» нашими английскими коллегами. Вкратце это построение и поддержание эффективной коммуникации между бизнесом и финансовой функцией по всему спектру бизнес-решений или идей на уровне среднего и высшего менеджмента. Основное преимущество в использовании бизнес-партнерства – достижение синергетического эффекта от соединения компетенций финансового блока компании и бизнес-подразделений для управления действиями и решениями через призму стратегических и операционных финансовых целей.

– Как организован алгоритм и содержание процесса разработки и утверждения бюджета компании?

– Одним из отличительных моментов «Интач Страхования» является существенная роль материнской компании (Регионального центра RSA по Центральной и Восточной Европе) во всех процессах. Это полностью применимо и к процессу планирования. Ежегодный цикл начинается со стратегического планирования, рамки которого задает группа RSA, далее проходящего через серию дискуссий и воркшопов на тему рыночной конъюнктуры и потенциала различных сегментов, что плавно переходит в процесс операционного планирования, длящегося с июля до октября. С октября по ноябрь происходит процесс консолидации планов на уровне региональных центров группы и в интерактивном режиме вносятся окончательные корректировки. В декабре план официально принимается на уровне всей группы RSA.

– Насколько автоматизировано бюджетирование в компании?

– На сегодня основным инструментом планирования является Excel. Мы проводили анализ необходимости внедрения специализированной IT-платформы, однако на настоящем этапе развития преимущества автоматизации не окупают затрат на нее. Опять же, с развитием компании и усложнением ее финансовой структуры мы вернемся к этому вопросу.

– Насколько ваша компания готова к переходу на МСФО? Как вы готовите к МСФО своих специалистов?

– Мы, возможно, находимся в более выигрышной ситуации с точки зрения готовности к МСФО, чем многие другие локальные компании, потому что с самого начала нашей операционной активности мы готовили такую отчетность – до прихода RSA – ежеквартально, привлекая внешних аудиторов, с середины 2009 года – ежемесячно. Мы вырастили своих специалистов и сейчас не пользуемся услугами консультантов. Акционеры оказали нам существенную поддержку в построении контроллинговой и репортиновой функции, которая сегодня отвечает высоким стандартам группы RSA с точки зрения прозрачности, надежности финансовой информации. Система планирования, а также вся управленческая отчетность (от еженедельной до

ежеквартальной), также, соответственно, готовятся на принципах МСФО.

– Какие преимущества и недостатки вы видите в МСФО?

– С моей точки зрения, у каждой медали две стороны. С одной стороны, отчетность по международным стандартам призвана быть более объективной и надежной для акционеров с точки зрения отражения реального положения компании, ее обязательств и результата. С другой, гибкость стандартов, высокая доля допускаемого субъективизма и суждений, а также нечеткость или отсутствие точных определений некоторых категорий допускают определенное количество возможных манипуляций с результатом. Компания сама принимает решение, пользоваться этим или нет.

Источник: www.wiki-ins.ru, 16.11.11

См. также « [Основы МСФО в страховании](#) »