

АНАЛИЗ ВИДОВ И ФОРМ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ПРОДАЖ

Оперативное планирование – представляет собой осуществление операционной деятельности в течение короткого времени, поскольку его задача — обеспечить бесперебойное функционирование производственных подразделений.

Главная цель оперативного планирования — нормальное функционирование производственных систем, которое достигается за счёт выполнения нескольких функций:

- 1) расчёты загрузки оборудования и площадей;
- 2) разработка мер по устранению отклонения от заданного уровня показателей;
- 3) разработка календарно-плановых нормативов производства.

Оперативный уровень управления обеспечивает решение многократно повторяющихся задач и операций и быстрое реагирование на изменения входной текущей информации. На этом уровне достаточно велики как объём выполняемых операций, так и динамика принятия управленческих решений. Этот уровень управления называют оперативным из-за необходимости быстрого реагирования на изменения ситуации. На уровне оперативного управления большой объём занимают учетные задачи (учет наличия бланков страховых полисов, заключенных агентом договоров и т. д.)

Планирование занимает одно из важнейших мест в системе управления финансами страховой компании. При планировании любой хозяйствующий субъект всесторонне оценивает состояние финансов, раскрывает возможности увеличения финансовых ресурсов, определяет направления их более эффективного использования. Все плановые решения принимаются на основе анализа финансовой информации, которая базируется на бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.[2]

Оперативное планирование представляет собой комплекс мер, вырабатываемых на основе оперативного анализа складывающейся текущей финансовой ситуации и преследующих цель получения максимального эффекта при минимуме затрат с помощью перераспределения финансовых ресурсов.

Таким образом, основное содержание оперативного планирования заключается в рациональном использовании финансовых ресурсов с целью улучшения хозяйственной деятельности и решения возникающих задач.

Оперативное планирование повышает контроль над работой персонала, результатами их деятельности и повышает эффективность работы в целом.

Часть оперативной работы является периодической. Например, написание отчётов, плановое обслуживание, поздравления клиентов на праздники и т. п. Наличие инструментов автоматизации бизнеса позволяет такие задачи ставить только один раз, а затем периодически система будет напоминать сотруднику о необходимости выполнить данную задачу. В целом автоматизация бизнеса позволяет намного эффективнее ставить оперативные планы и контролировать их выполнение.

При разработке оперативного плана руководствуются определёнными принципами, которые в свою очередь создают предпосылки для обоснованности и оптимальности плановых показателей в целях успешной, надёжной и долговременной деятельности предприятий.

Оперативное планирование – это составная часть и завершающая стадия планирования внутри компании. Оно заключается в детализации показателей текущего (тактического) плана производственно-хозяйственной деятельности страховой организации.

Для того чтобы правильно разработать план продаж страховой компании на очередной год, нужно понять его роль и место в системе оперативного (текущего)

планирования компании. Это место обусловлено тем, что план продаж является главной составляющей доходной части бюджета компании на очередной год.

Оперативный план продаж может иметь различный формат в зависимости от целей и задач, стоящих перед компанией, и может включать в себя различные фазы: в натуральных и финансовых показателях, по целевому клиентскому сегменту, по продуктам и каналам продаж. Более корректно начинать планировать в натуральных показателях, то есть в количестве полисов и договоров страхования, так как продавцы (агенты, штатные сотрудники, точки продаж) имеют определенную производительность, присущую именно данной компании. Зная среднюю цену полиса, можно рассчитать объем страховой премии. План продаж страховых продуктов должен учитывать следующие показатели по видам страхования:

- а) число полисов, тыс. ед.;
- б) розничные продажи, тыс. ед.;
- в) корпоративные продажи, тыс. ед.;
- г) средняя цена полиса, все клиенты, руб.;
- д) средняя цена розничного полиса, руб.;
- е) средняя цена корпоративного полиса, руб.;
- ж) объем продаж, руб.;
- з) розничные продажи, руб.;
- и) корпоративные продажи, руб.[3]

В зависимости от содержания и сроков действия оперативное планирование подразделяется на два вида: календарное и текущее. Эти два вида оперативного планирования производятся экономистами – менеджерами и специалистами плановых отделов компании.

Календарное планирование включает в себя распределение годовых плановых заданий по структурным подразделениям и срокам выполнения, а также доведения установленных показателей до конкретных исполнителей работ. С его помощью разрабатываются нормативы продаж страховых услуг (продуктов). Исходными данными для разработки календарных планов выполняемых работ, сроки выполнения плановых заданий.

Текущее планирование предусматривает процессы, а также учет объемов продаж и расходования различных ресурсов. Текущий план представляет собой совокупность отдельно разработанных планов по каждому виду страхового продукта, по каждому рынку. Главной задачей планирования является обеспечение своевременного принятия мер по предотвращению и ликвидации сбоев работы страховой компании, вызванных нарушением технологий или недостатком работников. Оно основывается на постоянных наблюдениях и контроле за подготовкой и осуществлением процесса продаж страховых услуг, выполнением плана по нормативам продаж в разрезе структурных подразделений страховой компании и видов страхования. Финансовые службы компании и филиалов осуществляют текущий контроль, выдают указания об устранении возникших нарушений и отклонений, проводят оперативные совещания, знакомят руководство с информацией, по которой требуется их решение. В настоящее время страховыми компаниями основной упор делается не на выявление и исправление нарушений и отклонений, а на предупреждение их возникновения. В этой связи широко внедряются методы самоконтроля и стимулирования.[4]

В основе системы оперативного (оперативно-производственного) планирования лежит разработанная в текущем плане или в бизнес-плане и принятая к исполнению финансовый план деятельности страховой компании на год, квартал, месяц. Все расчеты, связанные с системой оперативно-производственного планирования, в основном базируются на данных структурных подразделений страховщиков с учетом розничных и корпоративных каналов продаж. Они увязываются с экономическими и финансовыми стоимостными показателями деятельности страховой компании в целом.

Считается, что оперативно-производственное планирование страховой деятельности целесообразно осуществлять в три этапа.

1. Этап объемного планирования. Годовая производственная программа страховой деятельности распределяется по кварталам и месяцам для каждого подразделения компании. При этом сопоставляются ресурсы, минимально необходимые для выполнения плана и имеющиеся в наличии. Речь идет о рабочей силе, основном производственном оборудовании и производственных площадях.

2. На втором этапе осуществляется оперативно-производственное планирование, выполняются детализация и дифференциация выпуска продукции по срокам, уточняются разработанные на первом этапе плановые задания по каждому отделу. Этот этап нередко называется этапом календарного планирования производства.

3. На этом этапе окончательно уточняются производственные задания, организуется их выполнение. Разрабатываются и осуществляются оперативные мероприятия по регулированию работ между рабочими местами, Обеспечению рабочих мест всеми необходимыми материальными ресурсами.

Этапы оперативно-производственного планирования складываются в единый и непрерывный процесс планирования. Они взаимосвязаны, и каждый этап уточняется и при необходимости исправляет содержание предыдущего этапа.

Только с учетом этих методов можно построить на страховой деятельности эффективно действующую систему оперативно-производственного планирования.

Деятельность страховщика предполагает не только возмещение своих издержек, а также получение прибыли (дохода). Страховой бизнес не должен стремиться к получению большой прибыли, получаемой от страховых операций, поскольку этим может быть нарушен принцип эквивалентности взаимоотношений страховщика и страхователя. Более того, можно отметить, что сам термин «прибыль» в страховании применяется условно, так как страховые организации не создают национального дохода, а лишь участвуют в его перераспределении.

Эффективность деятельности страховой компании характеризуется показателями финансовых результатов. Оценка финансовой деятельности страховой компании, ее финансовой устойчивости происходит путем анализа формирования ее финансовых результатов. Финансовый результат от деятельности страховой компании складывается из трех элементов: финансового результата от проведения страховых операций, финансового результата от проведения инвестиционной деятельности и финансового результата от прочей деятельности.

Конечный финансовый результат деятельности компании — это прибыль или убыток. Прибыль является одним из важнейших показателей финансового результата деятельности страховой компании. Она служит основным источником, за счет которого происходит увеличение собственного капитала компании, а также выполнение обязательств перед бюджетом, кредиторами, выплата дивидендов инвесторам.

Путем сопоставления доходов и расходов определяется финансовый результат страховых операций. Финансовый результат — это стоимостная оценка итогов хозяйственной деятельности страховой организации. Он определяется по страховым операциям в целом и по каждому виду страхования.

Финансовое планирование, является методом управления финансовыми потоками компании и представляет собой процесс оптимизации всех этих потоков в долгосрочной перспективе. Основными целями оптимизации финансовых потоков страховой компании являются установление соответствия между наличием финансовых ресурсов компании и потребностью в них, выбор эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования.

Финансовое планирование представляет собой систему долгосрочных, текущих и оперативных планов.

В долгосрочном финансовом плане определяются ключевые финансовые параметры развития компании и разрабатываются стратегические изменения в движении ее финансовых потоков. В текущем финансовом плане все разделы плана развития компании увязываются с финансовыми показателями, определяется влияние финансовых потоков на производство, продажу, конкурентоспособность компании в текущем периоде. Оперативный финансовый план включает краткосрочные тактические действия – составление и исполнение платежного и налогового календаря, кассового плана на месяц, декаду, неделю.[5]

Литература:

1. https://vuzlit.ru/53065/operativnyy_plan_prodazh_strahovoy_kompanii
2. <https://utmagazine.ru/posts/12614-operativnoe-planirovanie>
3. https://studme.org/175229/menedzhment/operativnoe_planirovanie_byudzhetrovanie
4. <http://www.smartcat.ru/Referat/Management/menagementbydorofeevDD.shtml>
5. https://studme.org/175229/menedzhment/operativnoe_planirovanie_byudzhetrovanie