

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Більшість страхових компаній в Україні, особливо в регіонах, відчувають серйозні труднощі із залученням професійно підготовлених кадрів, що відповідають сучасним вимогам ведення страхової справи. Практично не розвинена інфраструктура страхового ринку: інститути брокерів, оцінників ризику, актуаріїв та інших посередників.

Помітно, що існуюча система підготовки кадрів у страхуванні, що включає в себе вищі навчальні заклади, які дають фундаментальну освіту без навичок практичного бізнесу, і власні системи підготовки кадрів страхових компаній, що створюються в основному для латання кваліфікаційних дірок, фактично перестали справлятися із завданнями постачання на ринок спеціалістів-практиків, а система комерційної освіти, яка мала б заповнити проміжок між цими двома школами, у страхуванні знаходиться в зародковому стані. Тому, не маючи кадрового резерву, українські страховики постійно балансують на межі втрати частини бізнесу при переході будь-кого з крупних менеджерів до конкурента.

Відсутні й адаптовані до практичних потреб страховиків програми підготовки персоналу страхових компаній. Хоча в сучасній системі вітчизняної освіти страхування і є вже окремою спеціалізацією, навчальні програми часто відірвані від реальної ситуації на страховому ринку. Багато видів страхування, що вивчаються студентами, чи взагалі відсутні на ринку, чи представлені у сильно зміненому вигляді. При цьому страхова дисципліна викладається за залишковим принципом. А відтак результат передбачуваний — низький рівень знань у студентів і випускників, їх невелика зацікавленість працювати за спеціальністю. Не виправляють кардинально ситуацію і спеціальні навчальні програми, оскільки, як правило, вони розраховані на короткий строк і покликані лише підвищити кваліфікацію, тобто передбачають наявність адекватної базової підготовки.

Аналіз прорахунків у сфері кадрового забезпечення вітчизняного страхового ринку дозволяє виявити типові помилки, що зустрічаються в цій сфері. Такими, передусім, є:

- інерція думки (звичка спілкуватися зі звичними контингентом) щодо можливості розширення страхового поля («шкідливі звички» продавця);

- пасивність у постановці і досягненні цілей (незаплановані дії);
- боязнь чи небажання більш детально розібратися в клієнтах (незнання потреб клієнта);
- відсутність уміння задавати запитання;
- не вкладання сил і коштів у свій розвиток (неувага до самоосвіти).

Часто до програми навчання страхових агентів навіть не включають тему післяпродажного обслуговування клієнтів.

Велика плинність кадрів значною мірою зумовлена відсутністю у багатьох страхових компаніях ефективної системи мотивації персоналу. Водночас, актуальним залишається і вирішення питання оцінки ефективності роботи персоналу і контролю виконання рішень. Однозначних критеріїв оцінки якості роботи персоналу також немає.

Вищим навчальним закладам різних рівнів акредитації доцільно здійснювати підготовку кадрів для страхових компаній за спеціальностями «Фінанси і кредит», «Бухгалтерський облік і аудит», «Менеджмент», «Маркетинг», «Математичні методи і дослідження операцій в економіці» зі спеціалізацією «Страхування» і «Математика страхової справи».

Вирішення цього завдання неможливе без формування висококваліфікованого професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів, що, в свою чергу, вимагає проведення науково-практичних конференцій за участю професійних страховиків і представників органів виконавчої влади, соціологічних досліджень, підготовки дисертаційних робіт, навчально-методичної і наукової літератури, випуску періодичних друкованих видань по страховій тематиці.

Обов'язково слід розвивати і практику проведення регулярних семінарів, курсів з підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів страхових компаній по різних питаннях страхової діяльності.

Розробці навчальних програм для кожної категорії страхових спеціалістів має передувати визначення необхідних компетенцій (рівень знань, навичок, переконань, моделей поведінки), притаманних цим категоріям; розробка методів розвитку необхідних компетенцій; знаходження механізмів адекватної оцінки ступеня їх розвитку.

При цьому використання моделей компетенцій може здійснюватися й при:

— визначенні критеріїв відбору нових кандидатів на вакантні посади і побудові адекватних процедур такого відбору;

— з'ясуванні критеріїв і здійсненні індивідуальної оцінки ефективності діяльності працюючих спеціалістів тієї чи іншої категорії;

— проведенні інтегровано оцінки загальної ефективності спеціалістів підрозділу/компанії;

— здійсненні поточного, підсумкового і відтермінованого контролю ефективності навчання, рівня розвитку професійних компетенцій і ефективності спеціалістів.

Розв'язанню проблеми кадрового забезпечення певною мірою сприятиме створення страховими компаніями власних структур навчання персоналу, у поєднанні пошуку і організації практики здібних студентів з подальшим внутрішньо корпоративним навчанням, «доведенням» рівня їх кваліфікації до потреб конкретної компанії.

В. В. Ходзицька, канд. екон. наук, доц.,
І. Г. Ловінська, асистент,
кафедра обліку підприємницької діяльності

НЕОБХІДНІСТЬ ВКЛЮЧЕННЯ ДО МАГІСТЕРСЬКОЇ ПРОГРАМИ «ОБЛІК І АУДИТ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» ДИСЦИПЛІН РІВНЯ МІЖНАРОДНОГО СЕРТИФІКАТУ САР

Кожен професійний бухгалтер мріє підвищити свій професійний рівень. В Україні з 2002 року діє міжнародна сертифікація на рівні САР (Сертифікований бухгалтер — практик) та СІРА (Сертифікований міжнародний професійний бухгалтер). Сертифікований бухгалтер рівня САР або СІРА — це фахівець, здатний не тільки визначати основні показники діяльності, але й аналізувати їх та на їх основі приймати ефективні управлінські рішення.

Рівень САР включає три дисципліни «Фінансовий облік — 1 (Облік за МСФЗ)», «Управлінський облік — 1» та «Податки та право за законодавством України».

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана є лідером в Україні по підготовці висококваліфікованих спеціалістів з різних напрямів економіки і тому, якщо закінчивши наш престижний ВНЗ, спеціаліст з обліку і аудиту буде мати ще й Міжнародний сертифікат, його ціна на ринку