

## СУЩНОСТЬ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ

На финансовую устойчивость страховщика влияют крупные риски, связанные со стоимостью отдельных объектов, и скопление рисков на ограниченном страховом поле. В связи с этим страховые компании должны прибегать к делению рисков.

Каждый страховщик определяет для отдельного вида рисков высший размер страховой суммы, какой он может оставить на собственном удержании. Если предлагаемое страхование превосходит этот максимум, то страховщик принимает на себя только часть его стоимости, предоставляя страхователю право застраховаться на недостающую сумму у других страхователей. При этом страхователю приходится заключать договор страхования с разными страховщиками, причем по условиям и тарифам каждого из них. Такое первичное деление риска называется сострахованием, появление которого предшествовало развитию перестрахования.

Первое «Русское общество перестрахования» образовалось в 1869 г., но просуществовало всего 9 лет. Этот неудачный опыт задержал развитие перестрахования в России на 20 лет.

Историческим для России следует считать 1924 г., когда Госстрах подписал генеральный договор перестрахования, по условиям которого в обязательном порядке в перестраховании принимались все риски по страхованию грузов на морских путях. В 1926 г. Госстрах получил возможность принимать в перестраховании риски иностранных страховых компаний.

На втором этапе исторического развития страхового дела в России, с 1917-го по 1988 г., существовала государственная страховая компания. В этот период в России действовало только две страховые организации: Госстрах России и Ингосстрах.,

В тех условиях Госстрах России, являясь монополистом на внутреннем страховом рынке и обладая мощной системой резервных и запасных фондов, не нуждался в перестраховочной защите.

Единственным исключением был Ингосстрах, который перестраховывал риски в твердой валюте с ведущими западными компаниями.

Происходящие в России социально-экономические процессы, связанные со становлением рыночной экономики, привели к де-монополизации страхового дела. Очень важным для этого периода является принятие Закона «О страховании», а также создание Государственной Федеральной службы по надзору за страховой деятельностью.

Стали создаваться специализированные перестраховочные компании. В настоящее время более активными на страховом рынке являются

«Генеральное перестраховочное общество», «Транссиб Ре», «Находка Ре».

В структуре Росгосстраха создана специализированная перестраховочная компания.

Перестрахование является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормативной деятельности любого страхового общества, независимо от размеров его капиталов, запасных фондов и других активов.

Перестрахование — система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимая на страхование риски, часть ответственности по ним (с учетом своих финансовых возможностей) передает на согласованных условиях другим страховщикам с целью создания по возможности сбалансированного портфеля страхования, обеспечения финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций.

Процесс, связанный с передачей риска, называется цедированием риска, или перестраховочной ретроцессией.

Основной функцией перестрахования является вторичное распределение риска, благодаря которому происходит количественное и качественное выравнивание страхового портфеля.

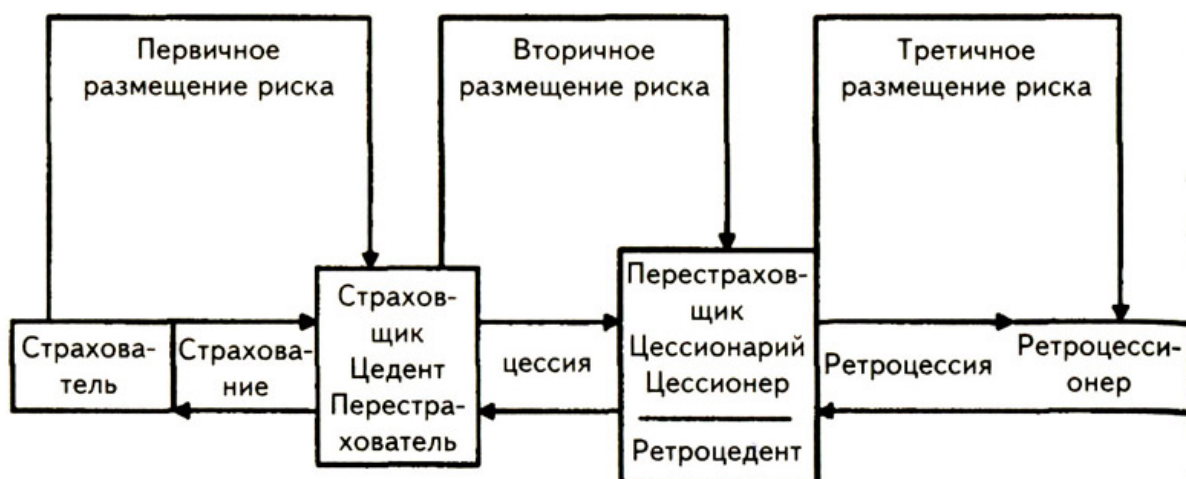


Схема передачи (размещения) страхового риска

Главная проблема при поведении страхования — определение доли риска, какую можно оставить за собой, а какую передать перестраховщику.

Собственное удержание представляет собой некоторую часть страховой суммы, которую страховая компания оставляет или «удерживает» на своей ответственности и в пределах которой она считает целесообразным возместить возможные убытки. Эту сумму определяют отдельно по страховому полису, одному риску или ряду рисков. Долю рисков сверх этого уровня компания передает в перестрахование.

При определении собственного удержания могут быть использованы и другие термины: нетто-удержание, или сумма ответственности, уровень удержания, удержание, а иногда — франшиза.

Возможности для проведения страхования ограничиваются финансовыми средствами и составом страхового портфеля компании. На размер собственного удержания влияют:

- ◆ средняя доходность или средняя убыточность по отдельным видам страхования или по его объектам. Чем выше доходность и чем ниже убыточность, тем выше может быть уровень удержания, и наоборот;
- ◆ территориальная рассредоточенность объектов страхования. Чем она больше, тем меньше вероятность кумуляции убытков, тем больше может быть установлено собственное удержание;
- ◆ величина расходов на ведение дела. Чем больше эта величина, тем меньший уровень удержания следует установить, чтобы перестраховщик принимал участие в покрытии этих расходов;
- ◆ соотношение между размером собственного удержания и размером убытка. Оно должно быть таким, чтобы его выплата могла быть осуществлена вовремя и не привела бы к нарушению финансовой стабильности. Таким образом, размер собственного удержания следует соотнести с резервами и активами;
- ◆ величина собранной премии. Чем больше и чем незначительнее колебания по сравнению с принятыми рисками, большая величина собственного удержания при прочих равных условиях может быть установлена;
- ◆ андеррайтерская политика: чем более компетентны андер-райдеры, тем выше может быть лимит удержания.

Можно выделить два метода определения лимита собственного удержания, используемых на практике.

1. Максимальное собственное удержание по убытку или по риску не должно выходить за рамки 1—5 % от совокупной суммы уставного капитала и резервов компании.

2. Удержание по убытку не может превышать 1 % от размера страховой премии, оставшейся на собственном удержании, по конкретному виду страхования.

Помимо этого отдельно определяется величина собственного удержания.

Размер собственного удержания можно определить по следующей формуле:

$$R = 2k^2 (УР),$$

где R — максимальное собственное удержание;

k — коэффициент, характеризующий степень финансовой устойчивости страховых операций;

УР — совокупная сумма нетто-премий, собранная по всем принятым рискам.

$$k = \frac{\sqrt{Q_1^2 + Q_2^2 + \dots + Q_n^2}}{P_1 + P_2 + \dots + P_n},$$

где  $Q \dots Q$  — среднее квадратичное отклонение по группам принятых рисков; где  $g$  — убыточность страховой суммы, или вероятность убытка ( $g = ZQ/ZS$ );

$$k = \sqrt{\frac{1-g}{ng}},$$

$n$  — количество застрахованных объектов.

Могут иметь место случаи с нулевыми собственными удержаниями. Это так называемое фронтингование. Фронтинговая компания выдает свой полис по просьбе другой компании, которая затем весь риск принимает в перестрахование. За ведение дела по принятию страхования, а также за то, что фронтинговая компания несет юридическую ответственность перед страхователем, она имеет право на определенное вознаграждение.

В любом случае цедент, передавая часть риска перестраховщику, одновременно делится с ним премией. За организацию принятия риска на страхование перестрахователь имеет право на получение комиссионного вознаграждения с премии.

Практика показывает, что комиссионное вознаграждение зависит в большей мере от изменения соотношения спроса и предложения или таких же изменений на аналогичных рынках.

Можно выделить три вида комиссий:

1. Оригинальная комиссия выплачивается при перестраховочной цессии. Эта комиссия является вычетом из премии в пользу цедента. В зависимости от цедируемых рисков комиссия достигает 20-40 % премии.
2. Перестраховочная комиссия используется при ретроцессии и выплачивается в пользу ретроцедента. Она составляет 10-15 % премии.
3. Брокерская комиссия представляет собой вычет из премии в пользу брокера. Она изменяется в пределах от 1,5 до 15 % нетто-премии. Своеобразной комиссией является и тантьема, или плата перестрахователю за прибыль перестраховщика по перспективным рискам. Поскольку у профессиональных перестраховщиков расходы несравненно ниже, чем у страховщиков, операции по перестрахованию достаточно рентабельны. Это дает основание цеденту претендовать на участие будущей прибыли перестраховщиков по

переданным рискам. Тантьема представляет собой комиссию с прибыли. Тантьема принимается перестраховщиком при снижении комиссии. И наоборот, цедент в случае увеличения комиссии может и сам отказаться от тантьемы.

Базой исчисления тантьемы является нетто-прибыль перестраховщика по договору. Прибыль выводится на конец года, ее расчет и его отсылка должны совпадать с передачей отчета за IV квартал. Соотношение кредита и дебета перестраховщика и дает сальдо, по которому определяется размер тантьемы.

Перестраховщик \_\_\_\_\_  
 Договор \_\_\_\_\_

ДОХОДЫ	Валюта
Премия, кредитованная за год	
Резерв премии предшествующего года	
Резерв убытков, не оплаченных за предшествующий год	
Сумма входящего портфеля премии	
Сумма входящего портфеля убытков	
Итого	

РАСХОДЫ	
Комиссионные _____ %	
Дополнительные комиссионные _____ %	
Налоги	
Убытки оплаченные	
Резерв премии текущего года	
Управленческие затраты перестраховщика _____ %	
Резерв убытков текущего года	
Изъятие из страхового портфеля	
Итого	

Прибыль / Убыток	
Убыток предшествующего года	
Чистая прибыль	
Тантьема _____ %	

### Расчет тантьемы

Кредит (доходы) включает:

- ◆ резерв премии прошлого года или сумму входящего портфеля премии;
  - ◆ резерв убытков за прошлый год или сумму входящего портфеля убытков;
  - ◆ премию, кредитованную перестраховщику за год.
- Дебет (расходы) включает:

- ◆ убытки, оплаченные в течение года (без стоимости спасенного имущества);
- ◆ резерв по неоконченным убыткам или исходящий портфель убытков;
- ◆ резерв премии или исходящий портфель премии;
- ◆ комиссию, налоги и прочие сборы;
- ◆ скидки с нетто-премий (2,5-5 %) на ведение дела перестраховщика;
- ◆ минусное сальдо при расчете тантьемы за предыдущий год, если это предусмотрено договором.

Затраты перестраховщика на ведение дела оговариваются в договоре в виде фиксированного процента, хотя для определения тантьемы важнее сбалансированность договора. При расчете тантьемы следует оговаривать конвертацию валюты, если страхование проводится не в одной, а в нескольких валютах. Тантьема обычно выплачивается в валюте договора.

В договорах указывается, как будет рассчитываться тантьема.

Например, выводится средняя прибыль за три года, при положительном результате выплачивается тантьема, при отрицательном тантьема не выводится. Зачастую при трехгодичной основе используется скользящая шкала тантьемы. Так считается тантьема при хорошем прохождении договора. Скользящая шкала означает, что тантьема составит 20 % от прибыли, не превышающей 10 % переданной премии, и 30 % от прибыли, превышающей 10 % переданной премии; убытки подлежат переносу в течение трех лет; расходы на ведение дела перестраховщика — 5 %.