

УДК 368.029

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ РАСЧЕТОВ
ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ****Н.С. АНТОНОВИЧ***(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

Рассмотрена действующая в Республике Беларусь практика определения комиссионного вознаграждения цедента при перестраховании, проанализированы существующие теоретические подходы для определения перестраховочной комиссии. Изучены основные финансовые потоки, которые присутствуют при перестраховании. Предложена методика, позволяющая определить границы комиссионного вознаграждения, которое удовлетворяет цедента и перестраховщика. В основу предлагаемой методики положен принцип обеспечения равенства рентабельностей участников перестраховочного соглашения. Рассмотрены и проанализированы три варианта соотношения рентабельности перестрахователя и перестраховщика, определены границы комиссионного вознаграждения, позволяющие обеспечить рентабельность выше нормативной. Выявлены зоны интересов цедента и цессионера в заключении договора перестрахования.

Введение. Анализ рынка перестрахования в Республике Беларусь показал, что наиболее распространенным методом перестрахования в стране является пропорциональное перестрахование. Оно составляло в 2009 году около 66 % от всего объема операций по исходящему перестрахованию на территории республики. Пропорциональное перестрахование характеризуется достаточной простотой во взаимоотношениях между цедентом и перестраховщиком, так как страховые премии и выплаты делятся в соответствии с принятой сторонами ответственностью. Это во многом и определяет столь широкое его распространение в практике республики. Согласно пункту 13 Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 1 апреля 2003 года № 53 «Об утверждении Инструкции о порядке заключения договоров перестрахования» (с последующими изменениями и дополнениями) при заключении договора перестрахования на пропорциональной основе обязательным условием является получение страховщиком, передающим часть страхового риска в перестрахование, комиссионного вознаграждения. При этом размер комиссионного вознаграждения определяется по соглашению сторон. В настоящее время в республике не сложилось единых рекомендаций, которые бы позволяли рассчитать границы размера комиссионного вознаграждения, с целью обеспечения заинтересованности цедента и перестраховщика в перестраховочном соглашении.

Основная часть. Под комиссионным вознаграждением рядом авторов понимается плата перестраховщика перестрахователю за предоставление ему бизнеса [1, с. 854]; участие перестраховщика в расходах перестрахователя по ведению дела [2, с. 59; 3, с. 25].

По нашему мнению, комиссионное вознаграждение необходимо классифицировать следующим образом:

- оригинальная комиссия, которая выплачивается в пользу цедента;
- перестраховочная комиссия, используемая при ретроцессии и выплачиваемая в пользу ретроцедента;
- брокерская комиссия – вычет из премии в пользу брокера.

Необходимо отметить, что ряд авторов отождествляют оригинальную и перестраховочную комиссию, что является не совсем обоснованным.

Комиссионное вознаграждение выполняет ряд функций, которые достаточно подробно рассматриваются в научной литературе. Отметим, что важнейшей из них является возврат страховщику понесенных им затрат на заключение договоров страхования.

Анализ различных подходов к определению комиссионного вознаграждения показал, что оно может определяться как фиксированная комиссия либо применяться скользящая шкала комиссии.

При фиксированном комиссионном вознаграждении цедент получает определенный процент. Этот процент устанавливается по договоренности между сторонами и может варьироваться в зависимости от цедента и страны его пребывания, а также от качества передаваемого риска. В исключительных случаях комиссионное вознаграждение может вообще отсутствовать. В литературе приводятся различные размеры фиксированной ставки комиссионного вознаграждения: от 15 до 50 %.

При выплате комиссионного вознаграждения может использоваться скользящая шкала комиссии. В качестве базы используется уровень убыточности, который определяется как отношение произошедших убытков и заработной премии. При использовании такого подхода необходимо лимитировать минимальный и максимальный размер комиссионного вознаграждения, а также следует установить четкую взаимосвязь между понижением уровня убыточности и увеличением ставки комиссионного вознаграждения. Можно определить предварительную ставку комиссии, которая будет использоваться до оконча-

тельных расчетов. Кроме этого, важно отметить, что расчеты ведутся по одному году, а потери предыдущих лет во внимание не принимаются.

При перестраховании может выплачиваться дополнительное комиссионное вознаграждение при понижении уровня убыточности. В зарубежной практике распространение получили следующие схемы:

1) *выплата фиксированного комиссионного вознаграждения* по переданным премиям при уровне убыточности ниже установленного;

2) *«ступенчатая» шкала дополнительной комиссии*, которая предполагает установление нескольких соотношений между дополнительным комиссионным вознаграждением и уровнем убыточности. Практически определить «ступени» для применения этой схемы можно используя следующие соотношения: 0,5 % дополнительных комиссионных за 1 % уровня убыточности; 1 % дополнительных комиссионных за 2,5 % уровня убыточности;

3) *скользящая шкала комиссионного вознаграждения*. Она позволяет цеденту получать дополнительные комиссионные даже за незначительное улучшение прохождения договоров. Устанавливается, что ставка дополнительных комиссионных будет исчисляться как половина (или одна треть или две трети, или любая другая доля по соглашению договаривающихся сторон) разницы между зафиксированным и фактическим уровнем убыточности. При этом обычно ограничивается максимальная ставка дополнительных комиссионных. Эта система ориентирована на заработанные премии, а не на переданные премии;

4) *перенос уровня убыточности в определенных пределах на последующие расчеты*. Хотя при высоком уровне инфляции возможно неожиданное изменение при пролонгации убытков. Перерасчет производится, если фактический уровень убыточности либо превышает установленный уровень, либо не достигает установленного уровня [3].

Большую роль в установлении размера комиссионного вознаграждения играет качество уступаемого бизнеса, несмотря на то, что это не имеет прямого отношения к принципу возмещения произведенных затрат. В случае предложения сбалансированного по соотношению уступок и величины премии договора возможно получение увеличенного комиссионного вознаграждения. Важно отметить, что комиссия предназначается для покрытия расходов на проведение страховых операций, и поэтому исчисляться должна от брутто-премии. При ретроцессии обычно комиссия исчисляется от премии без вычета оригинальной комиссии, чтобы компенсировать затраты по принятию рисков.

Как уже было отмечено выше, основная функция комиссионного вознаграждения – компенсация расходов, понесенных страховщиком при заключении договора страхования, так как они выше, чем у перестраховщика. В этой связи мы предлагаем *методику по расчету размера комиссионного вознаграждения, основанную на принципе равенства рентабельностей участников перестраховочного соглашения*.

По мнению С.В. Куликова, показатель рентабельности, который рассчитывался как отношение чистой прибыли к себестоимости и использовался в условиях плановой экономики, устарел [4, с. 128]. В этой связи в современных условиях соотносят размер прибыли и объем страховых взносов. Для анализа эффективности перестраховочных программ А.В. Фадеева предлагает использование показателя рентабельности, который рассчитывается по формуле (1). При этом она отмечает, что в качестве прибыли может быть использована андеррайтерская, страховая, балансовая и другая прибыль.

$$R = \frac{П}{СП}, \quad (1)$$

где $П$ – прибыль страховой организации; $СП$ – сумма страховых премий.

Величина андеррайтерской прибыли определяется как разница между доходами и расходами страховой организации в результате отбора рисков на страхование.

Таким образом, рентабельность может выступать как обобщающий показатель, с помощью которого можно определить границы интересов цедента и перестраховщика.

Размер комиссионного вознаграждения указывается в договоре перестрахования. Он может колебаться в определенных пределах, в зависимости от таких колебаний изменяется и рентабельность. Вследствие чего необходимо связать величину комиссионного вознаграждения с нормой рентабельности.

Для наличия заинтересованности в ведении дела цеденту и перестраховщику необходимо иметь определенный размер нормативной рентабельности: $R_{нц}$ и $R_{нм}$ соответственно. Каждому значению рентабельности будет соответствовать определенный размер комиссионного вознаграждения.

Рассмотрим возможные варианты соотношений между нормативной и фактической рентабельностью цедента и перестраховщика. Для цедента передача риска в перестрахование не выгодна, если $R_{фц} < R_{нц}$, и перестраховочный договор выгоден, если $R_{фц} > R_{нц}$.

Для перестраховщика договор перестрахования не выгоден, если $R_{фн} < R_{нм}$, и договор перестрахования выгоден при условии, что $R_{фн} > R_{нм}$.

С целью установления границ интересов cedenta и перестраховщика необходимо сравнить между собой нормативные рентабельности. Здесь возможны три варианта.

Вариант первый – уровни рентабельности равны.

Для нахождения рентабельности cedenta и перестраховщика необходимо определить андеррайтерскую прибыль каждого участника перестраховочного соглашения. Для этого рассмотрим процесс передачи риска в перестрахование и определим основные финансовые потоки, которые здесь присутствуют (рис. 1).

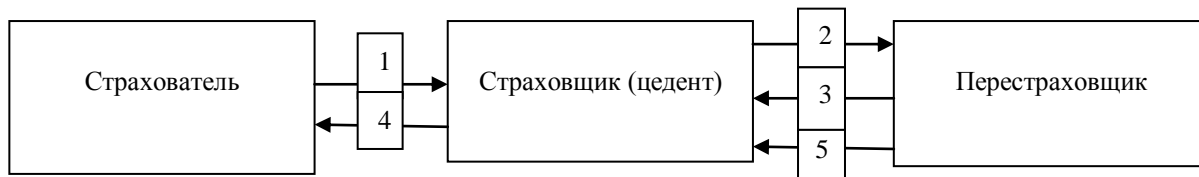


Рис. 1. Процесс передачи риска в перестрахование:

- 1 – страховая премия, уплачиваемая страхователем за страхование; 2 – часть премии, передаваемая цедентом перестраховщику по договору перестрахования; 3 – комиссионное вознаграждение;
- 4 – страховое возмещение, выплачиваемое страховщиком страхователю при наступлении страхового случая; 5 – возмещение доли убытка перестраховщиком цеденту по договору перестрахования

Таким образом, доход cedenta (D_u) определяется формулой (2):

$$D_u = СП + KB + Y_n, \tag{2}$$

где $СП$ – размер страховых премий поступивших по договорам прямого страхования; KB – комиссионное вознаграждение, выплачиваемое перестраховщиком цеденту; Y_n – размер оплаченных перестраховщиком убытков по договорам, переданным в перестрахование.

Расходы cedenta (P_u) можно рассчитать по формуле (3):

$$P_u = СП_n + Y + TP_u, \tag{3}$$

где $СП_n$ – премии, переданные в перестрахование; Y – размер убытков, оплаченных по договорам страхования; TP_u – текущие расходы cedenta по обслуживанию договоров перестрахования.

Андеррайтерскую прибыль cedenta (Π_u) определим по формуле (4):

$$\Pi_u = D_u - P_u. \tag{4}$$

Отсюда

$$\Pi_u = СП + KB + Y_{kn} - (СП_n + Y + TP_u) = KB + (СП_u - TP_u - Y_u),$$

где $СП_u$ – разница между страховыми премиями, полученными по договорам страхования, и страховыми премиями, переданными в перестрахование; Y_u – размер убытков, которые покрываются в рамках собственного удержания cedenta.

Рентабельности cedenta (R_u) определим по формуле (5):

$$R_u = \frac{\Pi_u}{СП_u} = \frac{KB + (СП - TP_u - Y_u)}{СП_u}. \tag{5}$$

Далее рассчитаем рентабельность перестраховщика.

Прибыль перестраховщика (Π_n) определяется по формуле (6):

$$\Pi_n = СП_n - Y_n - KB - TP_n, \tag{6}$$

где $СП_n$ – страховые премии, полученные перестраховщиком по договору перестрахования; Y_{kn} – оплаченные перестраховщиком убытки по договору перестрахования; TP_n – текущие расходы перестраховщика по обслуживанию договора перестрахования.

Таким образом, рентабельность перестраховщика (R_n) рассчитывается по формуле (7):

$$R_n = \frac{\Pi_n}{СП_n}. \tag{7}$$

При условии равенства показателей рентабельности участников договора перестрахования получаем следующее выражение:

$$\frac{\Pi_n}{C\Pi_u} = \frac{KB + (C\Pi_u - TP_u - Y_u)}{C\Pi_u}. \quad (8)$$

Отсюда находим размер комиссионного вознаграждения по формуле:

$$KB = \frac{\Pi_n \cdot C\Pi_u}{C\Pi_n} - (C\Pi_u - TP_u - Y_u). \quad (9)$$

Описанная методика определения размера комиссионного вознаграждения представлена на рисунке 2.

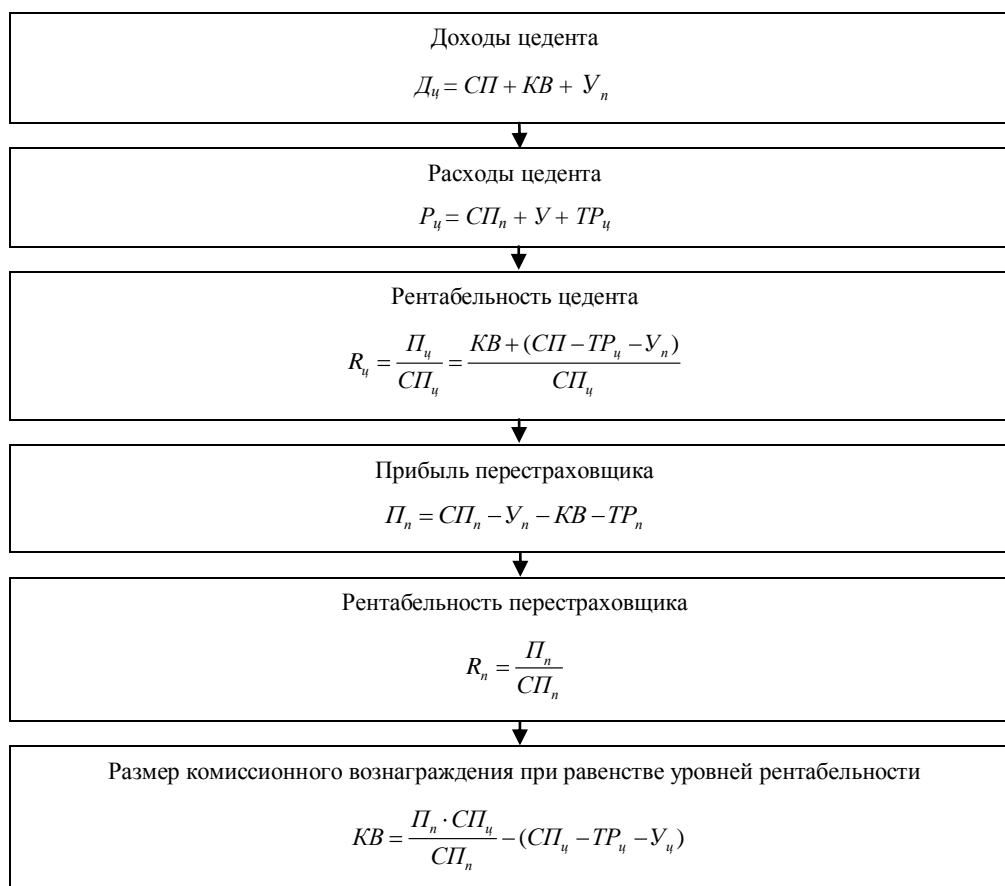


Рис. 2. Предлагаемая методика расчета комиссионного вознаграждения

Пусть значения рентабельности цедента изменяются в пределах $R_{1u}, R_{2u}, \dots, R_{nu}, R_{ku}, \dots, R_{nu}$, а значения рентабельности перестраховщика – в пределах $R_{1n}, R_{2n}, \dots, R_{nn}, R_{kn}, \dots, R_{mn}$.

При условии равенства уровня рентабельности рассмотрим различные варианты соотношений между нормативной и фактической рентабельностью для цедента и перестраховщика, а затем проанализируем интересы каждой из сторон договора перестрахования и найдем границы их интересов:

$$(R_{1u}, R_{1u} \dots) < R_{n(u,n)} \leq (R_{ku}, R_{kn} \dots). \quad (10)$$

Обозначим через R_{\max} наибольшее из значений $\{R_{nu}, R_{mn}\}$, через R_{\min} – наименьшую из величин $\{R_{1u}, R_{1n}\}$.

Для того чтобы графически отобразить интересы цедента и перестраховщика, преобразуем формулу (9):

$$KB = R_n \cdot C\Pi_u - (C\Pi_u - TP_u - Y_u). \quad (11)$$

Таким образом, формула (11) показывает, что между комиссионным вознаграждением и рентабельностью перестраховщика существует прямо пропорциональная зависимость. Отобразим графически указанную выше зависимость на рисунке 3.

Проанализируем рисунок 3. На нем можно выделить две зоны интересов цедента и перестраховщика. Первая находится на отрезке $[R_{min}, R_{n(ц,n)}]$, заключение договора перестрахования в этом случае не выгодно каждому участнику. Во второй зоне, соответствующей интервалу рентабельности $[R_{n(ц,n)}, R_{max}]$, заключение договора перестрахования выгодно как цеденту, так и перестраховщику. Величина комиссионных вознаграждений в этом случае принадлежит отрезку АВ.

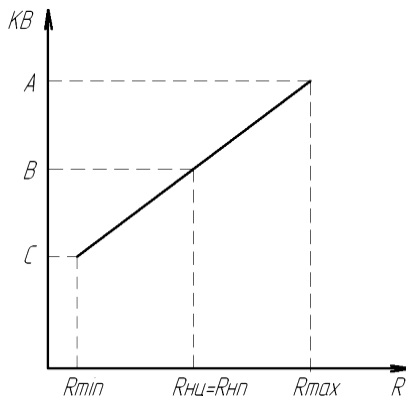


Рис. 3. Зависимость комиссионного вознаграждения от рентабельности (вариант 1)

Рассмотрим второй вариант, когда рентабельность цедента больше рентабельности перестраховщика. Тогда размер комиссионного вознаграждения определяется неравенством (12):

$$KB > R_n \cdot СП_ц - (СП_ц - TP_ц - Y_ц). \tag{12}$$

Используя аналогичную методику, определим границы интересов цедента и перестраховщика. В рассматриваемой ситуации (рис. 4) можно выделить три зоны интересов: 1) $[R_{min}, R_{нп}]$ – зона отсутствия интересов для заключения договора перестрахования; 2) $[R_{нп}, R_{нц}]$ – зона наличия интересов у перестраховщика и отсутствия интересов у цедента; 3) $[R_{нц}, R_{max}]$ – зона наличия интересов у обеих сторон договора перестрахования.

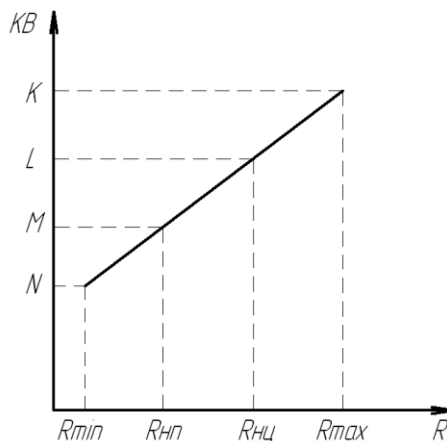


Рис. 4. Зависимость комиссионного вознаграждения от рентабельности (вариант 2)

Величина комиссионного вознаграждения, которая бы удовлетворяла интересы каждой из сторон, находится на отрезке KL (см. рис. 4).

Рассмотрим третий случай (рис. 5), когда нормативная рентабельность цедента меньше нормативной рентабельности перестраховщика. Тогда размер комиссионного вознаграждения выражается неравенством (13):

$$KB < R_n \cdot СП_ц - (СП_ц - TP_ц - Y_ц). \tag{13}$$

Проанализировав рисунок 5, можно выделить три зоны интересов участников: 1) $[R_{min}, R_{нц}]$ – зона отсутствия интересов для заключения договора перестрахования; 2) $[R_{нц}, R_{нп}]$ – зона наличия интересов у

цедента и отсутствия интересов у перестраховщика; 3) $[R_{ин}, R_{max}]$ – зона наличия интересов у обеих сторон договора перестрахования.

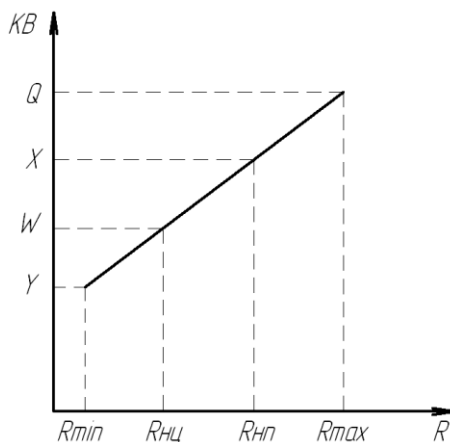


Рис. 5. Зависимость комиссионного вознаграждения от рентабельности (вариант 3)

Заключение. Согласно действующему в Республике Беларусь законодательству при пропорциональном перестраховании обязательным условием договора является уплата комиссионного вознаграждения. Оно играет важную роль в процессе перестрахования, так как позволяет покрывать расходы цедента по заключению и ведению договора страхования. Эти расходы в свою очередь значительно выше, чем у перестраховщика. При прочих равных условиях цедент предпочтет того перестраховщика, который предложит больший размер комиссии. С другой стороны, для перестраховщика также немаловажен размер уплачиваемой оригинальной комиссии, которая составляет одну из статей его расходов по перестрахованию. В этой связи возникает конфликт интересов у участников договора перестрахования. Для устранения данного противоречия и обеспечения более обоснованного подхода к определению величины комиссионного вознаграждения целесообразно использовать предлагаемую выше методику, в основе которой положен принцип обеспечения равенства рентабельностей участников перестраховочного соглашения. По нашему мнению, это должно способствовать совершенствованию расчетов между перестрахователем и перестраховщиком при заключении договора пропорционального перестрахования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федорова, Т.А. Страхование / Т.А. Федорова. – 3-е изд. – М.: Магистр, 2008. – 1008 с.
2. Пфайфер, К. Введение в перестрахование / К. Пфайфер. – М.: Анкил, 2000. – 160 с.
3. Камынкина, М.Г. Перестрахование. Практическое руководство для страховых компаний / М.Г. Камынкина, Е.Е. Солнцева. – М.: АО «ДИС», 1994. – 140 с.
4. Куликов, С.В. Финансовый анализ страховых организаций / С.В. Куликов. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 224 с.
5. Фадеева, А.В. Критерии эффективности перестраховочной защиты / А.В. Фадеева // Финансы. – 2010. – № 2. – С. 39 – 45.

Поступила 07.07.2011

PERFECTION OF MUTUAL RELATIONS BETWEEN AN ASSIGNOR AND AN OVERCAUTIOUS AT THE PROPORTIONAL REINSURANCE

N. ANTONOVICH

In article the definition practice of an assignor's commission charge at reinsurance in the Republic of Belarus is studied, existing theoretical approaches to definition of the original commission are analyzed. The basic financial flows which are present at the conclusion of reinsurance contract are studied. A method which allows to define the borders of the commission charge satisfying the assignor and the overcautious is offered. The principle of guaranteeing of profitability equality of reinsurance agreement participants is put in a basis of the offered method. Three variants of a correlation between assignor's profitability and profitability of overcautious are considered and analyzed, the borders of the commission charge allowing to provide profitability above standard are defined. Zones of assignor's interest and overcautious's interest in the context of reinsurance contract are revealed.