



**ПОЛИТИКА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА ЧРЕЗ
ПРЕЗАСТРАХОВАНЕ И ДРУГИ ТЕХНИКИ ЗА ОГРАНИЧАВАНЕ НА
РИСКА**

Презастрахователните премии, презастрахователната комисионна и участието в печалбата са трите основни понятия, които имат пряка връзка с финансовите взаимоотношения между седантите и презастрахователите. Депата, които се заделят при някои форми на презастраховането също пораждат определени финансови операции. СиВЗК изгражда рисков профил, който не се нуждае от презастраховане по следните причини:

Твърде много трудности се срещат в практиката при определяне на презастрахователната премия, която да бъде адекватна на поетите от презастрахователя отговорности на базата на сключен договор. За разлика от застраховането, презастрахователната премия не се определя на базата на предварително съставени застрахователни тарифи. Обикновено при ексцесловите форми на презастраховане, а това важи и за останалите форми и методи на презастраховане, величината на премията се установява от пазара. Освен това презастрахователите са принудени да приемат тарифните ставки на преките застрахователи и нямат "решаваща дума" при тяхното установяване. Това обаче не всякога е в интерес на презастрахователите. Седантите много често допускат грешки поради конкуренцията и за да могат да получат участие в разменни сделки, се увличат в неоправдани с нищо намаления на тарифните ставки или приемат в отговорност обекти с "лош риск", следствие на което презастрахователите, с които работят, понасят сериозни загуби.

Обикновено срещу оригиналната застрахователна премия прекият застраховател "купува" презастрахователно покритие. Това обаче при отделните форми и методи е различно. Не винаги се работи с оригинална премия. Какво е разбирането ни за презастрахователната премия? Това е "цената" на поетата от презастрахователя отговорност. Тя е брутна и нетна презастрахователна премия. Брутната премия, това е застрахователната премия преди уреждането на цедираната премия (цесията) или презастрахователната премия преди уреждането на ретроцедираната премия (ретроцесията). Нето премията е налице след уреждането на цедирането, т. е. това е застрахователната премия минус цедираната премия (цесията), респективно презастрахователната премия минус ретроцедираната премия (ретроцесията). В презастрахователната практика се работи и с т. нар. получена премия. Това е премията, получена през финансовата година плюс неполучените премии от миналата година минус неполучените премии за следващата година. Неполучената премия това е заделената премия за бъдещи

финансови години и след това се явява в прихода на следващата финансова година. Една друга особеност при презастраховането е, че цесиите, които презастрахователят получава, обхващат малък брой обекти/субекти, което е причина за реализирането на големи загуби. Презастраховането не може да се опира на действието на Закона за големите числа. Затрудненията са свързани с факта, че отделните цесии идват и от различни географски райони и от обекти с различна индивидуална характеристика. Това принуждава презастрахователите да работят с различни тарифни ставки.

Както вече беше подчертано, при различните презастрахователни форми и методи, калкулирането на презастрахователната премия става по различен начин. В много случаи то се постига при взаимно договаряне между страните в презастрахователния договор.

Пропорционално презастраховане

При всички разновидности на пропорционалното презастраховане, прекия застраховател и презастрахователят разделят премии и загуби помежду си, съгласно договорно определеното съотношение. Според вида на презастрахователния договор, това съотношение може да бъде еднакво за всички "рискове", за които се носи отговорност (квотно презастраховане) или да варира за всеки отделен обект (всички други варианти на пропорционалното презастраховане). Във всички случаи, обаче, делът на презастрахователя от премиите е пряко пропорционален на неговото задължение за плащане на част от загубата. Например, ако презастрахователят поеме 90% от отговорността, а прекия застраховател задържи за собствена сметка 10%, премията се разпределя пропорционално в съотношение 90:10.

Върху "цената" на презастрахователната премия оказва влияние и презастрахователната комисионна. Първоначално, комисионната е била предназначена за покриване на извършените от прекия застраховател разноси (комисионни, административни разходи, разходи при ликвидация на щетите и пр.). Разноските за експертни свидетелски показания и съдебни разноси са изключени. Тези разноси са външни и в повечето случаи се прибавят към претенциите за плащане на загубите. Днес, обаче, в резултат на

конкуренцията между преките застрахователи, презастрахователната премия се определя от пазара и затова много често е недостатъчна. Или, след като прекият застраховател приспадне от събраните бруто премии извършените от него разноси, оставащата чиста премия е по-малка за покриване на понесените от презастрахователя загуби. Това е и причината презастрахователите все повече и повече да възприемат процедурата за връщане под формата на комисионна само тази част от бруто премията, която не е изплатена за загуби. Поради това презастрахователната комисионна в днешно време се определя по-скоро от търговски съображения, отколкото от действителните разноси, направени от прекия застраховател.

Ето и конкретен пример. Допускаме, че даден пряк застраховател има годишен оборот по даден вид застраховане 10 млрд. Очакваните загуби за годината, по предварителни изчисления, са 6 млрд. Извършените разноси за комисионни и др. възлизат на 3 млрд., а очакваната печалба е 1 млрд. Сключен е квотен презастрахователен договор, при който квотата на презастрахователя е 25%, а за седанта остават в отговорност 7%. В този случай презастрахователят получава 25% от събраните премии, т. е. 2,5 млрд. От тази сума той трябва да изплати загуби в размер на 1,5 млрд. ($6 \times 25\%$). Презастрахователят също очаква печалба в размер на 10% от своя дял от премиите, т. е. 250 млн. Остатъкът от 750 млн. (2,5 млрд. премия минус 1,5 млрд. загуби, минус 250 млн. печалба), той следва да плати на прекия застраховател под формата на комисионна. Нека обаче да приемем, че конкуренцията на застрахователния пазар принуждава прекия застраховател да намали тарифните ставки с 20%. При това положение годишният премиен приход ще бъде 8 млрд. Квотата на презастрахователя си остава 2%, т. е. той ще получи под формата на презастрахователна премия не 2,5 млрд., а 2 млрд. Загубите обаче остават същите (1,5 млрд.). И тъй като той желае да запази същата "печалба" в размер на 250 млн., за комисионна ще останат само 500 млн., а не 750 млн. По такъв начин за прекия застраховател ще остане за негова сметка цялото намаление от застрахователни премии, което възлиза на 2 млрд., но запазва своя бизнес и продължава да работи на застрахователния пазар.

Почти при всички пропорционални застраховки на имущества, а също и при групови и рискови застраховки "живот" се сключват при оригинални премии. Но не навсякъде в понятието "оригинална бруто ставка" се влага

обичайното съдържание. Може обаче да се работи с нето премиите на седанта. При това положение към презастрахователната премия се предвижда известна добавка, чрез която презастрахователят покрива своите разноски и реализирането на печалба. Това обаче е много труден момент във воденето на преговорите, тъй като седантът ще обосновава извършените в големи размери, а презастрахователят обратно - ще оспорва този размер на добавките и ще иска висока добавка за своите разноски. Или единият ще се стреми да увеличи размера на комисионната (седантът), а другият ще дава по-ниска комисионна (презастрахователят).

В практиката се прилага изчисляването на презастрахователната премия и на базата на нето премията надбелена с добавка за сигурност. В този случай презастрахователят има възможност да заделя резерви.

Непропорционално презастраховане

При непропорционалното презастраховане няма пропорционално разпределение на премиите и загубите между прекия застраховател и презастрахователя. Загубите се разпределят съобразно клаузите в презастрахователния договор. Последният определя тавана на сумата, до която застрахователят отговаря. Презастрахователят от своя страна се задължава да плаща всички загуби над самозадържането на седанта, но не повече от договорения лимит на покритие. Като "цена" на това покритие презастрахователят претендира за подходящ дял от оригиналната премия.

Презастрахователната премия при непропорционалното презастраховане може да се определи от нето или бруто застрахователната ставка на базата на задълбочени актюерски разчети. Прилага се т. нар. метод на "опитно тарифиране". Той се заключава в това, че очакваната за дадената година ощетимост на застрахователния състав, подлежащ на презастраховане, се определя като се изхожда от ощетимостта, която фактически е получена за последните няколко години. На свой ред тарифната ставка, изчислена на базата на тази ощетимост, се коригира в следващите години на основата на промените във фактически получения размер на ощетимостта в застрахователния състав, предмет на презастраховане. Или при определянето на "цена", презастрахователят се ръководи от развитието на плащанията през предходните години.

Основната цел на калкулацията на презастрахователната премия при непропорционалното презастраховане е, с полученото от седанта да се

покрят настъпилите загуби и се покрят извършените разноси. Разбира се презастрахователят разчита и на определена печалба от сделката. За постигане на тази цел презастрахователите прилагат различни методи, които са в пряка зависимост от вида на покритието; метода на презастраховането; обема на застрахователната съвкупност; включените в отговорност рискове; опита и подхода на презастрахователя.

На практика обаче величината на презастрахователната премия при ексцесловото презастраховане се определя по пътя на преки преговори между седанта или негов представител и презастраховател. Това става на предварително извършени актюерски разчети. Презастрахователните премии се определят в абсолютни суми или в процент от премиите, получени от седанта по прекия застрахователен договор. Колкото по-нисък е приоритетът и по-голям е лимитът на презастрахователното покритие, толкова по-голям е размерът на презастрахователната премия. Високият приоритет и малкият лимит на презастрахователното покритие оказват обратно влияние върху размера на премията. А това понижава ефективността от презастраховането за прекия застраховател - намалява се неговата финансова устойчивост.

Отчитайки основните фактори, които влияят върху калкулацията на презастрахователната премия, в практиката на основните презастрахователни центрове се прилагат различни ексцесловски премии. Най-известните са:

1.Твърди презастрахователни премии. Прилагат се, когато няма достатъчна информация за рисковата ситуация в застрахователната съвкупност, която се предлага от застрахователя за презастраховане. Към тези съвкупности могат да се отнесат всички, при които има вероятност за настъпване на катастрофични и големи рискове, при малки застрахователни състави, при презастраховане на въведени от седанта нови застрахователни продукти и пр. При работа с твърди премии прекият застраховател плаща една абсолютна сума, независимо от това на работата, но изчислена на базата на платени свръхщети през последните или последната година от седанта, или по друга подобна съвкупност, която е при друг застраховател. При работа с твърди премии липсва гъвкавост и несвоевременно реагиране на промените в рисковата ситуация и застрахователния пазар. А това е причина за почти ежегодни промени в размера на премията.

2. Презастрахователни премии с растящ лимит. При застраховки на отговорности прекият застраховател плаща оригиналната бруто премия до определен лимит, а след това се събират допълнителни проценти за големи застрахователни суми.

3. Презастрахователна премия на базата на твърда тарифна ставка. Прилагат се при всички непропорционални презастраховки.

Заключение

Както става видно, от ретроспективният анализ на портфолиото на застрахователя, рисковият профил на СиВЗК е такъв, че разносните по презастраховането на продуктите ѝ биха били по-големи от премиите към презастрахователите, както и от евентуалното презастрахователно плащане. Едно от предимствата на ниско рисковият профил на СиВЗК, което не е нито силно комерсиално, нито кой знае колко силно пазарно ще се консумира от застрахователя като икономия на премии до достигането на началото на вторият етап от развитието на СиВЗК. До настъпването на този момент презастраховане на продуктите на кооперацията не се налага, тъй като то би довело до увеличаване на разходите на застрахователя и би било без позитивен ефект за кооперацията като стопански субект.