#### **OAKESHOTT INSURANCE CONSULTANTS LTD**





# ИСТОРИЯ ОДНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ИЛИ КАКАЯ ПЕРЕСТРАХОВОЧНАЯ ЗАЩИТА НУЖНА ВАШЕМУ ПОРТФЕЛЮ



#### По статье Ирины Форд

# ПРИНЦИП ВЫБОРА ФОРМЫ ЗАЩИТЫ ПОРТФЕЛЯ КОМПАНИИ

(апрель-май 2011, Лондон-Кемер-Лондон)



Модель перестрахования для страховой компании выбирается исходя из «критической массы» конкретного класса бизнеса.

По какому пути пойти?

Какой способ обеспечит страховщику устойчивый положительный финансовый результат?

Для рассмотрения этого вопроса вводится определение «сбалансированный портфель».



Универсальное короткое определение:

**Сбалансированным** считается такой **портфель**, сбор премий по которому достаточен, чтобы расплатиться по обязательствам исходя из исторической убыточности этого портфеля.

Как определить — достаточный или нет сбор премий по конкретному виду страхования, сбалансирован ли конкретный портфель?



Упрощенный подход, который многие из нас применяют – сбор премий должен быть не менее размера максимальной линии.

Параметры сбалансированности перестраховочной компании в количественных показателях могут иметь такой вид:

1) Массовые виды страхования с невысокими страховыми суммами, с технической убыточностью выше 50%, но менее 80% - нужно чтобы сбор премии превышал максимальную линию по риску в 100 раз. Если убыточность выше, то премия должна быть в N-цать раз выше.



Техническая убыточность — отношение понесенных убытков к нетто-премии.

2) Коммерческое страхование: считается, что сборы премии по каждому классу бизнеса должны быть не менее, чем размер максимальной линии по такому бизнесу.

Рассмотрим примеры для портфеля средней страховой организации из СНГ (экспертно-опытный подход)



#### Портфель Автокаско перестраховочной компании «Ударная Ре»

Класс	Доля в портфеле	Максимальная линия, долл	Необходимый сбор премии долл	Премии скорректиров. на долю долл
Легковые низкобюджетные	40%	10 000	1 000 000	400 000
Легковые среднебюджетные	30%	25 000	2 500 000	750 000
Грузовые низкобюджетные	10%	50 000	5 000 000	500 000
Грузовые иностранные	: 15%	100 000	10 000 000	1 500 000
Легковые иномарки дорогие	5%	100 000	10 000 000	500 000



Итого при таком сегментировании перестраховочная компания должны иметь сборы по данному классу не менее 3 650 000 долларов, при условии что тарифная политика позволяет поддерживать убыточность не выше 80%.

#### Грузовой портфель:

Максимальная линия: 3 млн евро

Необходимые сборы премии, чтобы портфель считался сбалансированным – 3 млн евро.

НО! <u>через призму сегментации</u>: портфель неоднородный и риски не носят массового характера — нужно вводить поправочные коэффициенты ( доля до 10% - x4; от 10 до 30% - x3; более 30 % - x2; более 60% - x1,5)



#### Портфель Грузы перестраховочной компании «Ударная Ре»

Класс Доля в Максимальная Необходимый Премии портфеле линия, евро сбор премии скорректиро евро долю, К	
THE 40% 300 000 300 000 120 000 K-	з. на
240 000 240 00	2
стройматериалы 10% 500 000 500 000 50 000, K=3	3
Электроника, 20% 500 000 500 000 100 000, K=3 оргтехника, комп-ры	3
Мед.техника, дорогое 9% 3 000 000 3 000 000 270 000, K= оборудование 1 080 000	=4
Вертолеты, турбины, 21% 3 000 000 3 000 000 630 000, K=3 тяжелое 1 890 000	



Итого получается по данной модели сегментирования: необходимые сборы 3 660 000 евро.

!!! для Моно-портфелей фактор убыточности играет первостепенное значение.

Упрощенный подход остается как сказано выше — сборы должны быть не менее размера максимальной линии, чтобы портфель считался сбалансированным. Во всяком случае — когда Вы принесете свой портфель к перестраховщикам для покупки защиты — они сразу обратят внимание на 2 фактора: сбалансированность портфеля и убыточность.



#### Давайте теперь вернемся к принципам выбора защиты.

Главные учитываемые факторы:

- 1) Максимальная линия по выбранному классу бизнеса
- 2) Сборы премий по данному классу
- 3) Историческая убыточность
- 4) Вероятность наступления полной гибели объекта страхования

Первые 3 фактора уже фигурировали, при обсуждении сбалансированности портфеля. Последний играет немаловажную роль при определении размера максимальной линии.



#### Пример.

Есть авиакаско и авиаответственность:

**по каско** - в случае убытка - вероятность наступления полной гибели стремиться к 100%,

по тому же самолету — но по классу **ответственности** — вероятность выбора полной емкости, в случае убытка — значительно меньше.

Как результат: если максимальная линия по авиакаско **100 000 у.е.**, то по ответственности в **5 раз больше**.



Исходя из указанных 4х факторов компания определяет модель по каждому классу бизнеса (портфелю):

- -Риски полностью удерживаются на собственном удержании или не принимаются в перестрахование
- Защита на базе комбинированной программы сочетание пропорциональных и непропорциональных договоров
- Пропорциональное перестрахование
- Непропорциональное перестрахование



#### Имущественные и технические риски:

Портфель — несбалансированный: максимальная линия 15 млн долларов, сборы (вкл. входящие облигаторы) - 2,5 млн долларов.

Убыточность – ниже 60%.

Вероятность наступления полной гибели: высокая для нижней часть портфеля, ниже среднего для крупных рисков.

Традиционно: по модели 2 - комбинированная защита. Это дает возможность поддерживать высокий размер СУ, в то же время 50% всех убытков оплачивается перестраховщиками. Практическое отсутствие убытков по XL позволяет приобретать данную защиту за разумные деньги.



#### Профессиональная ответственность и TPL

Максимальная линия — была 2 000 000, сейчас 2 500 000 долларов. Сборы в 8 раз ниже, но быстро растущие.

Портфель – не сбалансирован

Подверженность полному убытку: высокая по обязательным видам ( туроператоры), невысокая по рискам TPL.

Договор защищен по модели 3 — только пропорциональная защита. Это молодой растущий портфель, государство экспериментирует со страхованием ответственности. В этих условиях пропорциональная защита - наиболее надежный способ работы с портфелем. Критическая масса только нарастает, убыточность низкая — но пока непредсказуема.



#### Несчастный случай и жизнь кредитозаемщиков

Покрытие - смерть и инвалидность «по любой причине».

Как следствие стагнации рынка кредитного страхования ( по крупным объектам) из-за финансового кризиса, а также маленьких лимитов по продукту НС — портфель очень несбалансированный.

Вероятность наступления полного убытка — выше среднего. Убыточность — неплохая, но скачущая.

Напрашивается сразу необходимость перестрахования портфеля на пропорциональной основе (модель 3).



#### Перестрахование грузовых рисков

Портфель несбалансированный.

Но убыточность низкая и

вероятность наступления полного убытка — ниже среднего (если это не авиаперевозка).

Вариант - комбинированная защита: чтобы поддерживать максимальную линию на достаточно высоком уровне, и иметь высокое СУ (1 млн евро) по хорошему портфелю.



#### Остальные линии бизнеса.

Среди них можно выделить 3 категории рисков:

Высокая критическая масса (автокаско) — до максимальная линия до 3 млн рублей по автомашине.

Очень низкая критическая масса (морское каско, сх риски, финансовые риски, специальные риски) - от 3 до 5 млн рублей

Облигаторное перестрахование — до 15 млн рублей ( в зависимости от линии бизнеса и метода перестрахования)



#### Портфель автокаско:

Начиная с 2004 года (год начала ведения триангуляционных таблиц) технический результат по всем годам положительный – убыточность ниже 80%.

До 2008 года максимальная линия зависила от размера страховой суммы и как правило не превышала 30% от страховой суммы. Сборы премии позволяют считать портфель сбалансированным. Такие риски мы подписываем только на СУ и не перестраховываем. Одновременно идет ежеквартальный мониторинг результатов перестрахования и корректировки минимальных нетто-ставок по каждому сегменту портфеля автокаско.



#### Морское каско, финансовые риски, специальные риски

Пишем факультативно некоторые риски – портофлот, озерный \ речной флот, буксировки местного значения. Участвуем облигаторно в перестраховании сбалансированных морских портфелей СК. Соответственно, такой портфель трудно даже назвать портфелем. Критическая масса - низкая, риск полной гибели объектов высокий, убыточность ( историческая и рыночная) высокая, риски пишем на СУ, защиты не покупаем, так как купить пропорциональную защиту на такой «портфель» невозможно, а непропорциональная – экономически невыгодна при отсутствии критической массы.



#### Выводы (рекомендации):

Если портфель с **низкой критической массой, высокой или непрогнозируемой убыточностью** — нужно стараться защитить портфель **пропорционально**.

Если портфель **не сбалансирован**, но **убыточность ниже 60%** - имеет смысл перестраховывать на **комбинированной базе** (пропорция + непропорциональный договор)

Если портфель **стремиться к балансу**, **убыточность ниже 50%** и в основном за счет **редких убытков**, не превышающих 30% от размера максимальной линии, высокая критическая масса — можно рассматривать защиту только на базе XL.



#### Дополнительные факторы влияния:

приобретать всем признакам нужно пропорциональную защиту, а купить ее невозможно вследствие высокой убыточности – портфелю необходим оздоровительных мероприятий: снижение курс максимальной линии, пересмотр ценовой политики, включая размер комиссионных, пересмотр приоритетных сегментов портфеля, отказ от рисков, на которые нет возможности влиять – таким образом работать с таким портфелем на уровне собственного удержания до момента оздоровления портфеля.



2) По всем признакам нужно приобретать пропорциональную защиту, а начальство требует эксцедент убытка, чтобы - по его мнению — платить меньше денег за защиту. Эксцедент убытка — это тройной одеколон. Почему — 3 раза платишь за то, что и так щипется. Это тройная оплата за портфель в ситуации, когда убыточность выше среднего:

Сначала платите за потенциальный риск (при несбалансированном портфеле можете отдать 30% и выше от сбора премии)

При наступлении убытка оплачиваете приоритет и платите опять за восстановление слоя



И, наконец, придя на возобновление договора, получаете увеличение стоимости защиты, а иногда в придачу — увеличение размера приоритета.

При выборе защиты мы помним, что мы обеспечиваем прикрытие будущих убытков, а не прошлых известных убытков. Будущие убытки — это всегда неопределенность и поэтому мы считаем, что лучше пере-перестраховаться, чем недо-перестраховаться. Это позволяет лучше спать по ночам.



#### ОТ АВТОРА — ИРИНЫ ФОРД

данный подход имеет отношение к страховой организации среднего класса, работающей в настоящее время на просторах СНГ, установлен экспертно-опытным путем. Автор не ставил задачу найти универсальный ответ для всех категорий компаний, и если кто-то из слушателей вдохновится и захочет примерить данные принципы на портфель своей компании — буду рада поучаствовать и узнать о результатах.







#### СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ