## 

## Содержание

[Содержание 1](#_Toc285449780)

[Конкуренция и конкурентоспособность страховой компании 2](#_Toc285449781)

[Введение 2](#_Toc285449782)

[Конкуренция и конкурентоспособность страховой компании 3](#_Toc285449783)

[Заключение 6](#_Toc285449784)

[Пропорциональное и непропорциональное перестрахование. Ретроцессия. 7](#_Toc285449785)

[Введение 7](#_Toc285449786)

[Перестрахование: его сущность, функции и роль. 7](#_Toc285449787)

[Пропорциональное страхование. 9](#_Toc285449788)

[Непропорциональное перестрахование. 10](#_Toc285449789)

[Перестрахование и ретроцессия 12](#_Toc285449790)

[Заключение. 13](#_Toc285449791)

[Список литературы: 14](#_Toc285449792)

[Задача. 15](#_Toc285449793)

## Конкуренция и конкурентоспособность страховой компании

### Введение

Страхование является одной из важнейших составляющих финансовой системы страны в обеспечении защиты имущественных интересов государства и его граждан.

В текущей ситуации отечественный страховой рынок выглядит весьма скромно по сравнению с рынками развитых стран: сборы страховых премий всего российского страхового рынка равны сборам средней страховой компании из развитой страны. В этой связи базой для сравнения отечественных страховых компаний могут быть только компании стран Центральной и Восточной Европы, находящиеся в условиях переходной экономики.

Изучению проблем оценки конкурентоспособности страховых компаний посвящены работы как российских ученых и экономистов, так и зарубежных. Вместе с тем, целый ряд актуальных проблем, связанных с конкурентоспособностью российских страховых компаний, остается недостаточно исследованным. В том числе существует необходимость уточнения места и роли страховой отрасли в повышении конкурентоспособности российской экономики, анализа повышения конкурентоспособности страховой отрасли на основе привлечения иностранных инвестиций. Недостаточно внимания уделялось комплексному анализу факторов повышения конкурентоспособности отечественной страховой отрасли, системе показателей ее конкурентоспособности.

Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена необходимостью выявления основных факторов повышения конкурентоспособности страховых компаний, анализа этих факторов, изучения основных направлений и механизмов развития страхового рынка, совершенствования национальной конкурентной среды и инновационных стратегий страховых компаний.

Целью курсовой работы является формирование модели повышения конкурентоспособности страховых компаний.

Для достижения указанной цели в работе поставлены следующие задачи:

- с теоретических позиций рассмотреть сущность конкурентоспособности применительно к страховым компаниям;

- определить совокупность факторов, обусловливающих конкурентоспособность страховых компаний, определить уровень конкурентоспособности российских страховщиков;

- разработать предложения по повышению конкурентоспособности деятельности российских страховых компаний на примере ОСАО «Ингосстрах»;

- рассмотреть зарубежные методики составления рейтингов конкурентоспособности страховых компаний.

Предметом исследования является комплекс теоретических и методологических аспектов конкурентоспособности российских страховых компаний в условиях глобализации мировой экономики.

Объектом исследования в работе является деятельность страховых компаний формирующих отечественную страховую отрасль, на примере ОСАО «Ингосстрах».

В ходе исследования были использованы нормативно-правовые документы, статистические данные Всероссийского Союза Страховщиков (ВСС), и Федеральной службы страхового надзора (ФССН), ежегодные отчеты крупнейших страховых организаций России, материалы научно-практических конференций, семинаров, специализированных обзоров, подготовленных различными профессиональными объединениями и информационными агентствами.

Ряд методологических положений и выводов, содержащихся в курсовой работе иллюстрирован расчетными таблицами и графическими схемами, подготовленными на основе статистических данных органов государственного надзора в области страхования, международных организаций.

### Конкуренция и конкурентоспособность страховой компании

Конкуренция - неотъемлемая составная часть развитого страхового рынка. В этой связи возникает настоятельная необходимость в изучении конкуренции, ее уровня и интенсивности, в знании сил и рыночных возможностей наиболее сильных конкурентов, перспектив конкуренции на выбранных страховых рынках.

Первый этап анализа конкуренции на страховом рынке - изучение основных факторов, обуславливающих интенсивность конкуренции. К таким факторам относятся:

- численность и сравнимая емкость конкурирующих страховых компаний;

- изменение объема спроса на страховые услуги и его структурная и стоимостная динамика;

- барьеры проникновения на страховой рынок (особенности лицензирования страховой деятельности);

- ситуация на смежном кредитном рынке;

- различия в стратегии страховщиков-конкурентов;

- особые мотивы для конкуренции на данном страховом рынке.

Численность конкурирующих страховых компаний и их сравнительная емкость в наибольшей мере определяют уровень конкуренции. При прочих равных условиях интенсивность конкуренции наибольшая, когда на страховом рынке борется значительное число страховых компаний приблизительно равной силы. Для сбора этой информации прибегают к составлению специальных досье. На основе полученных результатов делаются выводы относительно уровня конкуренции.

На втором этапе анализа уровня конкуренции выделяются основные страховые компании-конкуренты и рассматривается их роль в совокупной реализации страховых услуг. Данные по этой категории конкурентов сводят в единую таблицу по определенной форме.

Принято различать ценовую и неценовую конкуренцию страховщиков. В основе ценовой конкуренции лежит тарифная ставка, по которой предлагается заключить договор страхования данного вида. Снижение тарифной ставки всегда было той основой, с помощью которой страховщик, выделяя свои страховые услуги из общего перечня, привлекал к ним внимание потенциального страхователя. В современном мире, когда страховые рынки индустриально развитых стран в основном разделены между рядом крупных страховых компаний, использование ценовой конкуренции в борьбе за страхователя выглядит проблематично. Ценовая конкуренция применяется главным образом страховщиками-аутсайдерами в их борьбе с гигантами страхового бизнеса, для соперничества с которыми у аутсайдеров нет сил и возможностей в сфере неценовой конкуренции.

Неценовая конкуренция выдвигает на первый план дополнительные сервисные услуги страховщиков своим клиентам (преимущественное право приобретения акций страховой компании, содействие в приобретении недвижимости, бесплатные консультации юридического характера и т.д.). Сильнейшим орудием неценовой конкуренции всегда была реклама, сегодня же роль ее возросла многократно. С помощью рекламы страховые компании индустриально развитых стран стремятся создать престижный имидж своей фирмы в глазах страхователей. Традиционными в этой политике является проведение “дней развития бизнеса”. В этот день проводится завтрак (ланч или обед), во время которого президент страховой компании общается со 100-200 высокопоставленными клиентами.

К незаконным методам неценовой конкуренции относятся шпионаж ноу-хау, переманивание специалистов, владеющих профессиональными секретами организации страхового дела, подлог страховых свидетельств.

Выделяют экономические и организационные параметры, характеризующие конкурентоспособность страховщика. К числу экономических параметров относятся расходы на обучение персонала, комиссионное вознаграждение страховых агентов, налогообложение доходов от страховой деятельности и др. Организационные параметры составляет система скидок и льгот страхователям по срокам и условиям заключаемых договоров страхования. В идеале экономические и организационные параметры конкурентоспособности страховщика должны быть ориентированы на учет потребностей всех потенциальных клиентов страховщика.

Страхование - мощный фактор положительного воздействия на экономику. С помощью страхования предприниматель получает возможность сосредоточить все свое внимание на проблемах рынка и конкуренции,

будучи уверенным при этом, что средства производства и предметы труда материально защищены от любых случайностей.

Личное страхование обеспечивает защиту от рисков, которые угрожают жизни человека, его трудоспособности, здоровью. Страхование - это стратегический сектор экономики, динамичное развитие которого требует соответствующего уровня экономического мышления и наличия высококвалифи­цированных кадров.

### Заключение

Конкуренция - неотъемлемая составная часть развитого страхового рынка. Реальная рыночная экономика немыслима без конкуренции. Наличие конкурентов заставляет каждого страховщика быть предельно внимательным к запросам своих клиентов. Принято различать ценовую и неценовую конкуренции страховщиков. В основе ценовой конкуренции лежит тарифная ставка, по которой предлагается заключить договор страхования данного вида. Неценовая конкуренция выдвигает на первый план дополнительные сервисные услуги страховщиков своим клиентам (преимущественное право приобретения акций страховой компании, содействие в приобретении недвижимости, бесплатные консультации юридического характера и т.д.). Конкурентоспособность страховщика представляет собой возможности сбыта страховых продуктов на данном рынке с учетом имеющихся страховых интересов. Выделяют экономические и организационные параметры, характеризующие конкурентоспособность страховщика. К числу экономических параметров относятся расходы на обучение персонала, комиссионное вознаграждение страховых агентов, налогообложение доходов от страховой деятельности и др. Организационные параметры составляет система скидок и льгот страхователям по срокам и условиям заключаемых договоров страхования. Один из наиболее распространенных способов повышения конкурентоспособности сегментация страхового рынка, т.е. выделение группы страхователей, страховых услуг или страховщиков, обладающих определенными общими признаками.

## Пропорциональное и непропорциональное перестрахование. Ретроцессия.

### Введение

Задача обеспечения финансовой устойчивости требует от страховщика соблюдения целого ряда условий: наличия свободного от обязательств собственного капитала, необходимая величина которого повышается с ростом объема страховых операций; незаключения договоров на страховые перестрахование суммы, превышающие возможности страховщика гарантировать выполнение своих обязательств даже в случаях, когда величина убытка будет максимальной; формирования сбалансированного по объектам, размерам страховых сумм, страховым рискам и регионам страхового портфеля; недопущения превышения страховых выплат над страховыми премиями.

Однако каждой отдельно взятой страховой организации очень редко удается в одиночку решить все эти проблемы. Недостаточная величина собственного капитала может не позволить увеличивать объемы страховых операций, а также не дать возможность удовлетворять потребности страхователей, желающих иметь страховое обеспечение на крупные суммы. Узкий круг потенциальных клиентов, специализация на небольшом числе видов страхования или ограничение масштабов деятельности сравнительно небольшим регионом могут не позволить страховщику сформировать сбалансированный страховой портфель, позволяющий обеспечить перераспределение средств между группами страхователей или в территориальном разрезе, если это окажется необходимым. Увеличение числа страховых случаев либо размеров ущерба от них по сравнению с ожидаемыми величинами, например, в связи с какими-либо катастрофами может привести к тому, что размеры страховых выплат существенно превысят суммы полученной страховой премии, вероятность чего особенно высока для тех страховщиков, которые имеют в своем портфеле небольшое число договоров страхования. В связи с этим для большинства страховых организаций необходимым условием обеспечения их нормальной деятельности и достижения финансовой устойчивости является передача определенной части страховых обязательств другим страховщикам. В практике страхования известно два метода перераспределения обязательств перед страхователями -- сострахование и перестрахование. Однако второй метод получил более широкое распространение.

#### Перестрахование: его сущность, функции и роль.

Перестрахование -- это страхование одним страховщиком (перестрахователем) на определенных условиях риска исполнения всех или части своих обязательств перед страхователем, выгодоприобретателем или другим лицом у другого страховщика (перестраховщика).

При использовании данного метода страховщик первоначально заключает договор страхования со страхователем, по которому принимает на себя все обязательства по страховым выплатам и получает от страхователя причитающуюся страховую премию. Но часть этих обязательств может быть передана одному или нескольким перестраховщикам путем заключения договора перестрахования между перестрахователем (который в таком договоре именуется также цедентом) и перестраховщиком. При этом перестрахователь уплачивает перестраховщику и часть полученной от страхователя страховой премии как плату за согласие перестраховщика принять на себя долю обязательств. При наступлении страхового случая страхователь или иной выгодоприобретатель предъявляет требования по страховым выплатам только к страховщику, который и осуществляет все расчеты по договору страхования. А страховщик в свою очередь требует от перестраховщиков, чтобы те перечислили ему причитающиеся с них суммы.

При перестраховании страхователь имеет дело только с одной страховой организацией, которая обязана выполнить все обязательства по договору страхования независимо от своих взаимоотношений с перестраховщиками. В свою очередь перестраховщики формально не имеют никаких обязательств перед страхователем, а отвечают только по претензиям цедента. Таким образом, сущность перестрахования состоит в перераспределении обязательств по возмещению ущерба, принятых на себя страховщиком по договорам страхования, между двумя или несколькими организациями с целью обеспечения финансовой устойчивости страховщика.

Следует иметь в виду, что и перестраховщики могут аналогичным образом перестраховывать принятые на себя обязательства. В этом случае заключенный договор будет именоваться договором ретроцессии; лицо, передающее обязательства в дальнейшее перестрахование, -- ретроцедентом, а лицо, принимающее на себя такие обязательства, -- ретроцессионарием. Цель заключения договора ретроцессии -- дальнейшее перераспределение рисков и сбалансирование уже обязательств перестраховщика с целью обеспечения его финансовой устойчивости.

Функции перестрахования. Значение перестрахования в современном мировом страховом хозяйстве связано с выполнением им следующих основных функций:

1) предоставление дополнительной финансовой емкости (капитала) для принятия прямым страховщиком рисков на страхование;

2) вторичное перераспределение принятого на страхование риска (рисков);

3) обеспечение сбалансированности результатов деятельности страховщика за каждый отчетный год;

4) защита годового баланса страховщика;

5) участие в налоговом планировании прямого страховщика;

6) предоставление условий для накопления активов прямым страховщиком;

7) влияние на улучшение показателей платежеспособности прямого страховщика;

8) предоставление ликвидных активов для быстрого урегулирования убытков прямым страховщиком при наступлении страховых случаев с застрахованными рисками.

По своей сущности перестрахование является международным бизнесом, поскольку имеет целью вторичное, последующее распределение принятых на страхование рисков, что может быть обеспечено главным образом привлечением иностранного капитала. Современный мировой рынок перестрахования еще в большей мере, чем рынок прямого страхования, подвержен процессам глобализации и сращивания страхового, банковского и фондового капиталов. Эти процессы являются следствием необходимости увеличения капитализации перестраховщиков для предоставления необходимых финансовых емкостей для перестрахования природных катастроф, убытки от наступления которых оцениваются в десятки миллиардов долларов.

Роль перестрахования на страховом рынке состоит в:

1. С помощью перестрахования страховщики могут сформировать у себя более сбалансированный страховой портфель. Формирование такого портфеля означает, что страховая организация имеет достаточно большое число договоров страхования однородных объектов, не сконцентрированных на небольшой территории, с идентичным кругом страховых рисков и с существенно не различающимися между собой страховыми суммами. Отсутствие сбалансированного портфеля серьезно нарушает оптимальные пропорции, создающие основу для финансовой устойчивости.

2. С помощью перестрахования сокращается риск возникновения у страховщика убытков от проведения страховых операций из-за превышения размера страховых выплат над величиной полученной страховой премии.

3. Перестрахование способствует увеличению возможностей страховщика заключать договоры страхования на высокие страховые суммы.

4. Заключение договоров перестрахования позволяет страховщикам регулировать соотношение между размерами собственного капитала и объемом страховых операций в целях обеспечения своей финансовой устойчивости.

5. Наличие возможности заключить договор перестрахования позволяет страховщикам более смело заниматься операциями по новым видам страхования.

### Пропорциональное страхование.

Особенность пропорционального перестрахования состоит в том, что страховые суммы, страховые взносы и страховые выплаты здесь распределяются между перестрахователем и перестраховщиком пропорционально, т. е. в соответствии с принятыми ими на свою ответственность долями. При этом величина обязательств, приходящихся на каждую из сторон договора, определяется исходя из распределения между ними страховых сумм. Условиями договоров пропорционального перестрахования предусматривается, что перестрахователь оставляет на своей ответственности (собственном удержании) определенную часть страховых сумм и передает остальные в перестрахование. Договор пропорционального перестрахования практически всегда предусматривает уплату перестраховщиком перестрахователю комиссионного вознаграждения, а нередко - и тантьемы. В пропорциональном перестраховании, в свою очередь, выделяют:

1. квотное перестрахование;

2. перестрахование по методу эксцедента сумм;

3. квотно - эксцедентный (смешанный).

Квотное перестрахование. В договоре квотного перестрахования цедент обязуется передать перестраховщику долю во всех рисках данного вида, а перестраховщик обязуется принять эти доли. Обычно доля участия в перестраховании выражается в проценте от страховой суммы. Иногда участие перестраховщика может быть оговорено конкретной суммой (квотой). Кроме того, в договорах этого типа по желанию перестраховщика устанавливаются для разных классов риска верхние границы (лимиты) ответственности перестраховщика. При наступлении страхового случая перестраховщик обязан возместить страховую выплату, произведенную цедентом, в той же пропорции.

### Непропорциональное перестрахование.

Его суть сводится к следующему: предоставление перестрахования определяется исключительно величиной убытка и не привязывается к размеру страховой суммы, т.е. пропорционального разделения ответственности по отдельному риску и соответствующей оригинальной премии нет.

В непропорциональном перестраховании страховые суммы, взносы и выплаты распределяются между цедентом и перестраховщиком непропорционально. Обязанность перестраховщика произвести страховую выплату наступает лишь в случае, если ее размеры превысят оговоренный предел (приоритет цедента).

Величина перестраховочной премии устанавливается здесь в процентах от годовой страховой премии, полученной цедентом по переданному в перестрахование портфелю договоров. Размер данного процента определяется методом экстраполяции, т. е. на основе анализа данных прошлых лет, позволяющих определить предполагаемый объем обязательств перестраховщика. Поскольку в начале периода действия договора перестрахования размер страховой премии, которую получит страховщик, неизвестен, цедент обычно уплачивает перестраховочную премию авансом, а окончательный расчет между сторонами производится после того, как становится известна величина страховой премии, полученной страховщиком. В то же время перестраховщик в непропорциональном перестраховании обычно не уплачивает комиссии и тантьемы.

Основной целью данного перестрахования является защита страховщиков от крупных убытков, которые могут быть вызваны, например, необходимостью производить большое число выплат за последствия одного события (кумуляция рисков) или осуществлением крупной страховой выплаты по одному объекту.

Одной из особенностей непропорционального перестрахования является то, что перестраховываемые выплаты страховщика обычно разделяют на так называемые уровни, каждый из которых может быть перестрахован в разных компаниях. Пример: за выплаты в пределах 1 млн. руб. может полностью отвечать сам страховщик, от 1 до 2 млн. руб. -- первый перестраховщик (договор первого уровня), от 2 до 3 млн. руб. - второй перестраховщик (договор второго уровня) и т. д.

Причиной такого разделения является прежде всего то, что таким образом облегчается задача обеспечения необходимой перестраховочной защитой, поскольку нередко перестраховщики специализируются либо на операциях с невысокими пределами ответственности (с рабочим покрытием) или на высоких (катастрофических) уровнях покрытия.

В договорах с рабочим покрытием предел ответственности страховщика, после которого наступает ответственность перестраховщика при страховом случае (приоритет страховщика), устанавливается на сравнительно невысоком уровне. В результате перестраховщику достаточно часто приходится возмещать убытки, а потому и величина перестраховочной премии сравнительно высока.

Договоры относят к договорам с катастрофическим покрытием, если величина приоритета страховщика устанавливается на высоком уровне. По их условиям перестраховщикам приходится производить страховые выплаты лишь в редких случаях, когда размеры страховых выплат, производимых страховщиками, особенно высоки.

Важным условием непропорционального перестрахования является оговорка об «окончательном чистом убытке». Под этим термином понимают, что сумма страховых выплат (убытков), исходя из размера которых определяется величина обязательств перестраховщика, рассчитывается за вычетом сумм, полученных в порядке суброгации, от реализации имущества, полученного по абандону АБАНДОН - отказ страхователя от своих прав на застрахованное судно или груз с получением за это полной страховой суммы. Страхователь прибегает к А. для того, чтобы освободить себя от обязанности доказывать объем убытков, понесенных им в результате наступления страхового случая., выплаченных другими перестраховщиками своих долей в убытках (т. е. должна быть чистой), и определяется после полного урегулирования последствий страхового случая (т. е. должна быть окончательной). Если же после оплаты перестраховщиком своей доли в страховых выплатах будут получены какие-то суммы (например, в порядке суброгации), то они должны перечисляться прежде всего перестраховщику, вплоть до полной компенсации выплаченных им сумм, и только после этого -- цеденту.

Договоры непропорционального перестрахования подразделяются на договоры эксцедента убытка и эксцедента убыточности.

Перестрахование превышения убытков (эксцедента убытков) используется, когда страховщик стремится не к выравниванию отдельных рисков данного вида, а непосредственно к обеспечению в целом финансового равновесия страховых операций, которое может быть нарушено причинением ущерба в особо крупных размерах по некоторым рискам страхового портфеля. Такие договоры обычно заключаются в облигаторной форме, широко применяется в страховании гражданской ответственности, от несчастных случаев, огня, транспортном (карго и каско), авиационном, т.е. там, где практически возможен групповой ущерб катастрофического характера.

Собственное участие цедента в покрытии ущерба называется приоритетом (франшизой), а верхняя максимальная граница ответственности перестраховщика за последствия одного стихийного бедствия, причинившего ущерб -- лимитом перестраховочного покрытия.

### Перестрахование и ретроцессия

Одним из разделов пассивного перестрахования является ретроцессия. Цель ретроцессии — дальнейшее перераспределе­ние риска, а также Частичное удовлетворение требований парт­нера в получении Контралимента. Перераспределение риска в форме ретроцессии происходит тем же путем, что и ранее при перестраховании, т.е. ретроцедент получает комиссионное воз­награждение и право на участие в прибылях.

Основной принцип, используемый в пассивном перестрахо­вании, — передача относительно мелких долей риска большому числу перестраховщиков в разных странах. Тем самым достигается большая стабильность перестраховочных оборотов и уста­навливаются широкие контакты на рынке перестрахований.

Активное перестрахование, как известно, заключается в при­нятии на перестрахование договоров, заключенных прямыми страховщиками, или передаваемых долей от иных перестрахов­щиков.

Проведение активного перестрахования требует широких знаний в области международного страхового рынка, имеющего­ся спроса на услуги страхования и перестрахования, анализа це­нового фактора этих услуг и тенденций их развития. Рассматри­вая поступившие предложения (оферты) относительно актив­ного перестрахования, перестраховщик применяет тщательную селекцию (отбор) рисков. Основанием для селекции служат ин­формация, поступившая в распоряжение перестраховщика отно­сительно позиций цедента, занимаемых на страховом рынке, а также репутации брокера, через которого поступило предложе­ние заключить договор перестрахования. Акцепт оферты и опре­деление условий перестрахования зависят от избранной системы перераспределения риска (квотная или эксцедентная), объема покрытия и уровня максимальной ответственности перестра­ховщика по данному страховому случаю. Одновременно огова­риваются комиссионное вознаграждение для цедента и брокера и система участия в прибылях.

### Заключение.

Условие обеспечения эффективной деятельности страховых организаций и их финансовой устойчивости -- передача определенной части страховых обязательств другим страховщикам.

На сегодняшний день в России по-прежнему распространено «сомнительное» перестрахование, что приводит к оттоку капитала. В 2002 г. 20 организаций передали в перестрахование за рубеж 4,84 млрд руб., выплат по этим договорам перестрахования практически не было. В 2003 г. в перестрахование за рубеж было передано 39,5 млрд руб., а получено в виде выплат лишь 1,3 млрд руб. На страховом рынке России также присутствует ряд организаций, передающих в перестрахование более 80% премий, не получая выплат. За 2004 г. объем перестраховочной премии вырос на 3,8% и составил 93,8 млрд руб., при этом выплаты по перестрахованию выросли с 11,7 до 13,5 млрд руб. С учетом инфляции объем премии по перестрахованию уменьшился почти на 7%. Это тенденция положительная, поскольку перестрахование очень часто используется не для защиты и поддержки платежеспособности страховщиков, а для различных схем, в том числе транспортировки средств.

Существенной особенностью российского перестраховочного рынка, на которую обращали внимание зарубежные перестраховщики на Международной конференции перестрахования (21 - 25 октября 2007 года в Баден-Бадене (Германия)), является самая низкая по сравнению с другими регионами отдача на предоставленную перестраховочную емкость. Иными словами, сбор перестраховочных премий с российского рынка является самым низким по отношению к емкости, предоставленной нашему рынку международными перестраховщиками. ТОГУ чемпион! По некоторым оценкам, в соответствии с мировыми стандартами использования предоставляемой емкости, сбор премии с российского рынка в целом должен быть в 4 раза больше, чем в настоящее время.

## Список литературы:

1. Страхование : учеб. пособие для вузов / Сплетухов Юрий Александрович, Дюжиков Евгений Федорович. - М. : ИНФРА-М, 2005 .- 320с.

2. Страхование : учеб. [для вузов : ]учеб. пособие для вузов (спец. 060400 "Финансы и кредит", 060500 "Бух.учет, анализ и аудит") / Ермасов Сергей Викторович, Ермасова Наталья Борисовна. - М. : Высш.образование, 2008 .- 613с.

3. Страхование : учеб. пособие для вузов (спец. "Финансы и кредит") / Щербаков Валерий Александрович, Костяева Елена Васильевна. - Библиогр. в конце кн. - М. : КноРус, 2007 .- 312с.

## Задача.

Рассчитать размер страхового платежа и страхового возмещения.

Условие.

Предприятие застраховало свое имущество сроком на 1 год с ответственностью за пожар на сумму 450 млн руб. Ставка страхового тарифа – 0,4 % страховой суммы. По договору страхования предусмотрена условная франшиза «свободно от 1 %». Скидка к тарифу – 2%. Фактический ущерб страхователя составил 3,5 млн руб.

Решение.

Условная (невычитаемая) франшиза означает, что страховщик освобождается

от ответственности за ущерб, если он не превышает процента франшизы. Если ущерб

больше франшизы, то страховщик обязан возместить ущерб полностью.

В нашем случае ущерб составляет 0,008

3,5\450=0,008 , или 0,8% страховой суммы, значит,

страховщик освобождается от ответственности.

Размер страхового возмещения будет равен нолю, т.к. ущерб

составляет менее 1% страховой суммы.

Рассчитаем размер страхового платежа исходя из тарифа 0,4 и страховой суммы 450

тыс.руб.:

450\*0,4\100=1,8(тыс.руб.).

Определим размер предоставленной Страхователю скидки со страхового платежа:

1,8\*2\100=0,036 (тыс.руб.) или 36 руб.

Рассчитаем подлежащий уплате предприятием размер страхового платежа с учетом

скидки:

1,8-0,036=1,764 (тыс.руб.)