



ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ТАРИФНЫЕ СТАВКИ ПО СТРАХОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Хакимзада Мафтунна Юсуф кизи

Ташкентский государственный экономический университет

ORCID: 0009-0009-0807-2563

maftuna_kh@gmail.com

Аннотация. В статье анализируются факторы, влияющие на тарифные ставки страхования инвестиционных рисков, в том числе влияние франшизы, а также виды франшизы и ее влияние на суммы тарифных ставок.

Ключевые слова: инвестиции, риск, тарифная ставка, франшиза.

ИНВЕСТИЦИОН РИСКЛАРНИ СУҒУРТАЛАШ ТАРИФ СТАВКАЛАРИГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР

Хакимзода Мафтунна Юсуф қизи

Тошкент давлат иқтисодиёт университети

Аннотация. Мақолада инвестицион рискларни суғурталаш тариф ставкаларига таъсир этувчи омиллар таҳлил қилинган, жумладан франшизанинг таъсири ўрганилган, шунингдек франшизанинг турлари, унинг тариф ставкаси миқдорларига таъсири таҳлил қилинган

Калит сўзлар: инвестиция, риск, тариф ставка, франшиза.

FACTORS AFFECTING TARIFF RATES FOR INVESTMENT RISK INSURANCE

Hakimzada Maftuna Yusuf kizi

Tashkent State University of Economics

Abstract. The article analyzes the factors influencing tariff rates for insurance of investment risks, including the influence of the franchise, as well as the types of franchise and its impact on the amount of tariff rates.

Key words: investment, risk, tariff rate, franchise.

Введение.

В современном мире с активным и стремительным развитием рыночных отношений страхование играет одну из ведущих ролей в обеспечении стабильности экономики. В связи с тем, что правовая сущность страховых отношений строится на перераспределении рисков между страховщиком и страхователем, а также возможности последующего регресса страхование является как раз тем самым необходимым инструментом экономики, призванным стабилизировать кризис и минимизировать имущественные потери сторон. Как правило, страховые риски так или иначе связаны с различными неблагоприятными событиями, на случай наступления которых и осуществляется само страхование.

При наступлении подобных страховых событий возникает необходимость минимизировать имущественные потери и сократить срок их устранения. Безусловно, страхование не сможет предотвратить наступление таких событий и никак не накажет виновных лиц. Но быстро аккумулировать необходимые финансовые средства и устранить последствия - это и есть основное предназначение деятельности страховой сферы.

В связи с этим возникает острая потребность в получении страховых услуг, которые страховая организация способна оказать. При этом каждая из сторон преследует свои личные интересы и выгоды: страхователь пытается защитить свои имущественные интересы и получить необходимые денежные средства на минимизацию потерь, страховщик же старается получить максимальную прибыль за счет нереализованной страховой премии по причине не наступления страхового случая. В этом и проявляется основной страховой интерес сторон.

Обзор литературы.

Как поясняют авторы Рахлис, Скворцова (2015) сам термин страховой франшизы пришел к нам из Франции и в переводе с французского означал «льгота», то есть франшиза по общему правилу – это дополнительное условие договора страхования, предусматривающее освобождение страховщика от выплаты страхового возмещения установленного или превышающего размера (размера франшизы). Почти всегда страховая франшиза применяется при покупке страховых полисов в зарубежных странах.

Шергунова (2020) утверждает то, что по своей сути страховая франшиза призвана дисциплинировать стороны страхования, путем увеличения их ответственности в вопросах урегулирования убытков.

В свое время Фогельсон (2002) давал следующее определение условной и безусловной франшизам: условная франшиза, при которой возмещение выплачивается в полном размере причиненного вреда, но лишь в случае, когда размер вреда превышает франшизу; безусловная франшиза, при которой выплачивается только часть возмещения, превышающая франшизу.

Борисова и другие (2019) считают целью страхования инвестиционных рисков является защита инвесторов от возможных потерь вследствие изменения политических и экономических факторов, препятствующих успешному осуществлению инвестиционного проекта и получению ожидаемой прибыли. Использование страхования будет экономически выгодно только в том случае, если оно улучшает показатели экономической эффективности проекта. Для расчета тарифных ставок обычно применяют модель индивидуального риска. При наличии безусловной франшизы размер страхового возмещения уменьшается на величину франшизы, так как размер страховой выплаты можно определить как разницу между размером ущерба и размером франшизы.

Шор и Шелестова (2015) утверждают, что серьезную проблему применения страховой франшизы в России составляет то, что многие страховые организации не акцентируют внимание страхователей на включение в договор условия о франшизе, специально рассчитывая на то, что страхователи, как правило, читают договор невнимательно и особо не разбираются в узкой страховой терминологии. Впоследствии страхователь, приобретая страховой продукт по низкому тарифу, на стадии урегулирования убытка узнает, что страховое возмещение ему выплачено не будет, так как размер убытка ниже франшизы. Подобные методы, применяемые страховщиками, как правило, подрывают доверие страхователей к данному условию и тем самым лишают последнего на экономию денежных средств за счет получения скидки по страховке.

Также исследователь Абдурахмонов (2018-2022) привел классификацию рисков с точки зрения страхования. Он подчеркивает, что природа инвестиционного риска и управление им, то есть механизм страхования, является оптимальным экономическим методом снижения его негативных последствий, и на страховом рынке имеются для этого все экономические механизмы. Также упоминаются инновационные методы, используемые на страховом рынке по страхованию инновационных рисков.

Методология исследования.

При проведении исследовательской работы использовались методы наблюдения, сбора данных, обобщения, сравнения, а также были изучены экономические взгляды отечественных и зарубежных ученых на инвестиционные риски и их классификация, проведены выводы и даны предложения.

Анализ и результаты.

Основным критерием оптимизации тарифных отношений между субъектами страховых отношений является страховой тариф. Страховой тариф представляет собой совокупность тарифных ставок. В свою очередь тарифная ставка есть цена страхового риска и других расходов страховых компании на ведение дела и страхование рисков. Тарифную ставку, по которой заключается договор страхования в международной практике называют брутто-ставкой. В структуре брутто-ставки главной является нетто-ставка, на долю которой приходится 60-95% в зависимости от вида страхования (прибыльные виды страхования), а на долю нагрузки, соответственно 5-40% (убыточные виды страхования). Такое структурное соотношение частей страхового тарифа обусловлено следующим положением.

Нетто-ставка определяется с учетом многолетней страховой статистики об убытках, и страховая организация не может напрямую повлиять на ее уменьшение. Кроме того, расчет нетто-ставки находится под контролем государства, так как оно заинтересовано в обеспечении достаточного уровня финансовой устойчивости страховщиков. Благодаря нетто-ставке обеспечивается осуществление страховых выплат в будущем.

В отношении нагрузки отметим, что страховщик может напрямую влиять на все ее составляющие элементы. Такой критерий оптимизации тарифных отношений, как снижение расходов на ведение дела, выгоден не только страхователям, но и страховщикам. Для страхователей это означает возможное снижение стоимости страхового продукта, для страховщика – получение дополнительной прибыли.

Низкие страховые тарифы также могут обеспечиваться наличием большого количества понижающих коэффициентов. В то же время страхователи заинтересованы только в скидках с базового тарифа. Тем не менее, страховщики вынуждены использовать, помимо скидок с тарифа, и повышающие коэффициенты, поскольку конкретные индивидуальные риски, которые принимаются на страхование, отличаются от средних рисков по виду страхования, подлежащему актуарным расчетам. Для учета индивидуальных особенностей страховых рисков базовый (средний) тариф повышают или понижают, применяя специальные поправочные коэффициенты, которые учитывают отклонения индивидуальных рисков от средних значений.

На практике при страховании сложных рисков страховые организации могут применять множество поправочных коэффициентов – их количество составляет несколько десятков, а при страховании массовых рисков – порядка пяти-семи. В данном случае страховщик не может полностью идти навстречу страхователю, применяя исключительно скидки с тарифа без повышающих коэффициентов ввиду следующих аспектов андеррайтинга:

– экономического аспекта. Применение поправочных коэффициентов обеспечивает формирование страхового фонда в размере, достаточном для выполнения страховщиком своих обязательств и обеспечивающем заданную финансовую устойчивость;

– коммерческого аспекта – антиселекции риска. Страховые тарифы являются одним из важных инструментов селекции рисков. Неправильная тарифная политика может привести к тому, что в портфеле страховщика окажутся неблагоприятные для него риски (антиселекция рисков). При этом под неблагоприятными рисками понимаются не риски с большей вероятностью страховых событий вообще, а риски, вероятность наступления страховых случаев при которых значительно выше значения вероятности, использованного при расчете тарифных ставок. Последствиями антиселекции может быть нехватка страхового фонда для осуществления страховых выплат, что в свою очередь может привести к разорению страховщика;

– мотивационного аспекта. Величина страховых тарифов напрямую зависит от вероятности возникновения страхового случая. Страхователь может снизить вероятность возникновения страхового случая, а следовательно, и получить скидку с тарифа, если осуществит предупредительные мероприятия.

Низкий тариф страховые организации предлагают при наличии франшизы. При этом страховщики активно включают в договоры страхования условие о франшизе, так как она достаточно выгодна для них, поскольку они освобождаются от расходов, которые связаны с ликвидацией мелких убытков. Во многих случаях такие расходы могут превысить размер убытка. Отечественные страховые компании давно и широко используют франшизу в массовых видах страхования, то есть там, где первостепенное значение имеет цена страхового продукта.

Франшиза (фр. *franchise* – льгота) в страховании предусмотренное условиями страхования освобождение страховщика от возмещения оговоренной части убытков страхователя. Франшиза бывает условной и безусловной (1-таблица). Франшиза может быть выражена как пропорциональная доля (в процентах от страховой суммы, либо убытка) либо как абсолютная величина (в денежном выражении). Также размер франшизы и её тип устанавливаются договором или правилами страхования.

Тем не менее в большинстве стран мира франшизу активно применяют во многих страховых отношениях, особенно в сфере автострахования. Распространенность страхования с франшизой на Западе связана с тем, что данная функция позволяет значительно снизить стоимость страхового полиса.

В странах Западной Европы это актуально еще и потому, что страхование является достаточно дорогостоящей услугой. Кроме того, там уже давно сформировалась устойчивая политика, что страхование с франшизой является экономически выгодным и безопасным.

Таким образом, сегодня страховая франшиза – это фиксированная денежная сумма ущерба (некий предел), которая не подлежит возмещению по договору страхования. Ввиду чего посредством франшизы можно устанавливать минимальный предел ответственности страховщика.

В теории страхования принято выделять несколько видов страховых франшиз. Как правило, на практике применяются безусловные и условные франшизы.

Одной из проблем применения франшизы в отечественном страховании является сложность расчета франшизы. Как правило, размер франшизы устанавливает страховщик, что несколько ущемляет права страхователя. Тем не менее определение франшизы требует учета множества факторов, что для среднестатистического страхователем может оказаться несколько сложной процедурой. Ввиду этого некоторые теоретики предлагают законодательно формализовать франшизу с помощью

различных оптимизационных задач. Тем не менее на практике это реализовать почти невозможно, так как в каждом конкретном случае страховщику необходимо учитывать множество условий: платежеспособность страхователя, его страховую историю, объект страхования и т.д.

По нашему мнению, более целесообразным было бы ввести законодателем объективные ограничения франшизы на максимально возможное значение страховой премии или суммы. А также, закрепить обязательное предварительное согласие страхователя на применение франшизы в страховом договоре. Данное правило заставит страховщиков предварительно оговаривать все условия франшизы и разъяснять страхователям особенности того или иного вида страховой франшизы.

Таблица-1

Виды франшизы применяемы в договорах страхования инвестиционных рисков¹⁷³

Виды франшизы	Понятие
Условная франшиза	Если убыток по <u>страховому случаю</u> , при наличии условной франшизы, не превысил её оговорённого в договоре размера, то страховщик по такому убытку не выплачивает <u>страхового возмещения</u> . В том случае если убыток превысил размер франшизы, то такой убыток возмещается полностью.
Безусловная франшиза	Безусловная франшиза – это часть убытка, не подлежащая возмещению страховщиком и вычитаемая при расчёте страхового возмещения, подлежащего выплате страхователю, из общей суммы возмещения. Если размер безусловной франшизы определяется как пропорциональная доля убытка, то установленный размер безусловной франшизы в любом случае вычитается из суммы страхового возмещения.
Временная франшиза	При временной франшизе, страховое возмещение не выплачивается, если срок действия оговорённого обстоятельства, которое могло привести к наступлению <u>страхового случая</u> , был менее установленного. Временная франшиза обозначается в единицах исчисления времени. Если в договоре не определён тип временной франшизы (условная или безусловная), то она считается условной, то есть убытки, возникшие вследствие действия оговорённого обстоятельства дольше установленного срока, подлежат возмещению как если бы временная франшиза отсутствовала. Применяется, как правило, в договорах страхования перерыва в производстве, при которых размер убытка напрямую зависит от срока простоя.
Высокая франшиза	Помимо прочего, договоры страхования, особенно крупные договоры <u>имущественного страхования</u> , могут содержать условие о высокой франшизе, имея в виду её размер: обычно уровень такой франшизы начинается от 100 000 \$. Суть высокой франшизы состоит в том, что сначала страховщик возмещает убыток в полном объёме и сразу, а после восстановления имущества он получает от страхователя компенсацию в размере франшизы. К дополнительным преимуществам использования высокой франшизы можно также отнести обязанность защищать интересы страхователя в суде, каковая отсутствует в случае использования собственного удержания на сопоставимом уровне.
Динамическая франшиза	Вид франшизы, при котором сумма ущерба, не подлежащего возмещению страховщиком, изменяется. Структура динамической франшизы отличается в разных компаниях. Например: 1-й страховой случай возмещается полностью; 2-й полностью; 3-й – сумма выплаты уменьшается на 10 %; 4-й – сумма выплаты уменьшается на 15 %
Льготная франшиза	При льготной франшизе, страхователь может сам выбрать при каких страховых случаях будет учитываться франшиза. Поэтому в каждом договоре будут оговорены разные страховые случаи.

¹⁷³ Подготовлено автором согласна исследованию.

Тут мы хотели отметить исследование Борисова (2016) и других, которые применили математические расчеты по тарифным ставкам по инвестиционным рискам при наличии франшизы. Для расчета тарифных ставок обычно применяют модель индивидуального риска. При наличии безусловной франшизы размер страхового возмещения уменьшается на величину франшизы, так как размер страховой выплаты можно определить как разницу между размером ущерба и размером франшизы. Для описания степени ущерба наиболее часто применяется модель бета-распределения. При наличии франшизы меняется вероятность наступления страхового случая, так как страхователь самостоятельно покрывает размер убытка в случае, если убыток меньше франшизы. В таблице-2 приведены значения тарифной брутто-ставки в зависимости от франшизы по полному пакету инвестиционных рисков.

Таблица 2.

Тарифная брутто-ставка в зависимости от франшизы (Борисова, 2019)

Франшиза, % от страховой суммы	Брутто-ставка, % от страховой суммы	Франшиза, % от страховой суммы	Брутто-ставка, % от страховой суммы
0,50%	1,77%	8,00%	0,86%
1,00%	1,77%	8,50%	0,77%
1,50%	1,76%	9,00%	0,68%
2,00%	1,74%	9,50%	0,60%
2,50%	1,72%	10,00%	0,52%
3,00%	1,69%	10,50%	0,46%
3,50%	1,64%	11,00%	0,39%
4,00%	1,58%	11,50%	0,34%
4,50%	1,51%	12,00%	0,29%
5,00%	1,43%	12,50%	0,25%
5,50%	1,34%	13,00%	0,21%
6,00%	1,25%	13,50%	0,18%
6,50%	1,15%	14,00%	0,15%
7,00%	1,06%	14,50%	0,13%
7,50%	0,96%	15,00%	0,11%

Как показало практика те клиенты, которые хот раз страховались и сталкивались франшизой сами предлагали, а также регулировали размер франшизы в договорах страхования инвестиционных рисков. Из ходя из практики самыми высокий тарифы и франшиза в страхование инвестиционных рисков (рис 1.).

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, необходимо заметить, что франшиза влечет перераспределение ответственности сторон страхования, когда страховщик освобождается от выплаты страховых возмещений, а страхователь берет часть ответственности на себя. Из этого следует, что франшиза имеет двойное значение для участников страховых отношений. А именно, за счет франшизы снижается стоимость страховых услуг, что довольно выгодно страхователю, но невыгодно страховщику, и в то же время перераспределяется убыточность страхователя в пределах суммы франшизы, что выгодно страховщику, но невыгодно страхователю.

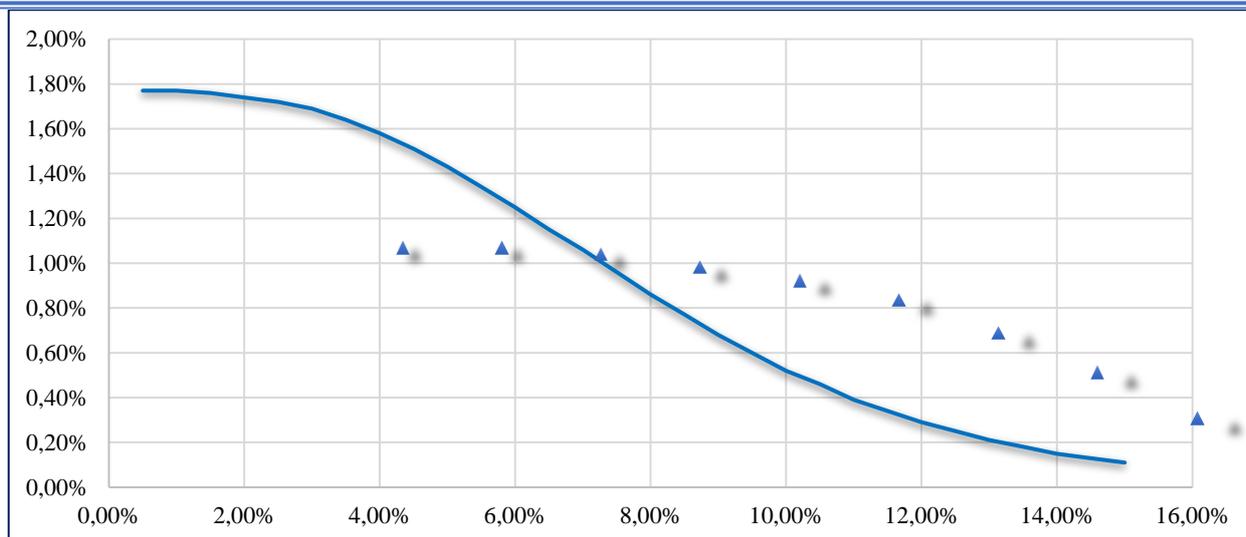


Рис 1. Размер тарифной брутто-ставки в зависимости от франшизы по полному пакету рисков по страхованию инвестиционных рисков¹⁷⁴

Ввиду этого бессмысленно с точки зрения страховщика устанавливать крайне маленькую франшизу, как и не выгодно для страхователя устанавливать слишком высокую франшизу. Поэтому только при наличии франшизы, удовлетворяющей интересы обеих сторон, ее правовая сущность будет действенной. Более того, законодатель установил некий нижний предел франшизы, она не должна быть ниже минимально возможного убытка по данному виду страхования.

Заключение.

Таким образом, по общему правилу страховая франшиза удобна обеим сторонам страхования, так как у страхователя (застрахованного лица) резко снижаются затраты на само страхование, притом, что риск недополучения возмещений при введении франшизы возрастает незначительно. А страховщик, в свою очередь, резко снижает свои издержки, связанные с оформлением мелких выплат. Кроме этого, страховая организация, применяющая страховую франшизу в договоре, получает некую гарантию того, что страхователь и застрахованный будут вести себя добросовестно.

Также к несомненным плюсам страховой франшизы можно отнести тот факт, что застрахованный приблизительно может самостоятельно рассчитать размер страховой выплаты и соответственно ту сумму, которая будет с него удержана.

Также есть и ряд существенных минусов в отечественной практике при применении франшизы:

- малая информативность и распространенность, ввиду невыгодности применения франшизы для страховых посредников;
- некомпетентность служащих, которые часто в расчетах франшизы допускают актуарные и иные ошибки, что на практике приводит к негативным последствиям для страхователей и утратой доверия для страховщика.

Недостаток проявляется и в том, что невозможно использовать единый подход при установлении размера франшизы, так как размер франшизы для каждого страхователя будет рассчитываться строго индивидуально в зависимости от различных факторов.

Тем не менее независимо от того, какой вид франшизы применяет страховщик, все они приводят к снижению суммы выплаты страховой премии и дисциплинированию выгодоприобретателя (страхователя, застрахованного лица).

¹⁷⁴ Подготовлено автором согласно исследованию.

Несомненно, страховая франшиза – это все же инструмент риск-менеджмента. С учетом применения франшизы осуществляется перераспределение ответственности между страховщиком, страхователем и выгодоприобретателем при осуществлении страховой выплаты, согласно которой франшиза становится невозмещаемой страховщиком частью убытка, остающейся на страхователе или выгодоприобретателе.

Франшиза – это еще и дополнительный финансовый элемент в страховании, оказывающий заметное влияние на тарифную ставку и ее структуру.

С точки зрения экономики, страховые франшизы имеют также некоторую связь со страховой суммой, которая формально остается неизменной, а фактически уменьшает пределы страховой выплаты за счет снижения стоимости страховых услуг.

И все же главные достоинства страховой франшизы можно обобщить в следующем:

- финансовые ограничения, устанавливаемые франшизой, влекут за собой более низкую убыточность и, как следствие, понижение страховых тарифов;
- цена страхования становится прогнозируемой и управляемой, что представляет интерес для страхователя.

Литература / Reference:

Abdurahmonov, I. (2020). Efficiency of organizing the activities of insurance intermediaries in the development of insurance sector. International Finance and Accounting, 2020(1), 5.

Abdurakhmonov PhD, I. (2020). Impact of insurance services on the development of real sector enterprises. International Finance and Accounting, 2020(6), 7.

Abdurakhmonov, I. (2020) "Prospects for applying new marketing technologies in the insurance industry," International Finance and Accounting: Vol. 2020: Iss. 4, Article 6. Available at: <https://uzjournals.edu.uz/interfinance/vol2020/iss4/6>.

Abdurakhmonov, I. (2020) "Regulation of the insurance market and implementation of effective mechanisms of prudential control," International Finance and Accounting: Vol. 2020: Iss. 2, Article 10. Available at: <https://uzjournals.edu.uz/interfinance/vol2020/iss2/10>

Abdurakhmonov, I. (2020). Methods and approaches to evaluating the insurance industry efficiency. International Finance and Accounting, 2020(3), 7.

Abduraxmonov, I. (2022). Sug'urta sohalarining shakllanish tendensiyalari. MOLIYA VA BANK ISHI, 8(3), 60-67.

Abduraxmonov, I., Abduraimova, M., & Abdullayeva, N. (2018). Sug 'urta nazariyasi va amaliyoti. O'quv qo'llanma. Toshkent. "IQTDISOD-MOLIYA.

Ilyas, A. (2018). Competition in the insurance market of Uzbekistan. Asian journal of management sciences & education, 7(2), 56-61.

Ilyas, A. (2018). Insurance market analysis methods: case-study from Uzbekistan. SAARJ Journal on Banking & Insurance Research, 7(1), 59-68.

Ilyos, A. (2019). Fair tariff policy in insurance: Theory and methods of calculation. SAARJ Journal on Banking & Insurance Research, 8(2), 20-27.

Khurshidovich, A. I. (2021). Issues of innovative development of insurance in Uzbekistan. International Journal of Management IT and Engineering, 11(7), 91-96.

Абдурахмонов И.Х. (2020) Суғурта соҳасида маркетингнинг янги технологияларини қўллаш истиқболлари. "Халқаро молия ва ҳисоб" илмий журнали. №4, 1-10 б.

Абдурахмонов И.Х. (2022) Суғурта соҳасида рақамли технологияларни қўллаш истиқболлари. "Moliya va bank ishi" илмий журнал. №1, 95-99 б.

Абдурахмонов И.Х. (2022) Суғурта соҳасида янги рақобат қўринишлари: назарий асос ва иқтисодий таҳлил. "Moliya va bank ishi" илмий журнал. №2, 145-150 б.

Абдурахмонов, И. (2020). Суғурта бозорини тартибга солиш ва пруденциал назоратнинг самарали механизмларини жорий этиш, "Халқаро молия ва ҳисоб" илмий электрон журнали, 2.

Абдурахмонов, И. (2022). Суғурта соҳасида рақамли технологияларни қўллаш истиқболари. *MOLIYA VA BANK ISHI*, 8(1), 95–99. Retrieved from <https://journal.bfa.uz/index.php/bfaj/article/view/82>.

Абдурахмонов, И. Х. (2010). Ўзбекистон Республикасида жавобгарликни суғурталашнинг амалиётини такомиллаштириш. Автореф. дисс... и. ф. н, 26.

Абдурахмонов, И. Х. (2018). Суғурта назарияси ва амалиёти. Ўқув қўлланма. Т.: «Иқтисод-Молия» нашриёти, 23-24.

Абдурахмонов, И. Х. (2019). Теория и практика страхования. Учебник/–Т.: «Иқтисод молия, 353-354.

Абдурахмонов, И. Х. (2023). Ўзбекистон Республикасида суғурта тармоқларини ривожлантиришнинг концептуал асослари. Автореферат дисс... и. ф. д, 78.

Борисова С.П. (2019) Оценка стоимости и расчет тарифных ставок по договорам страхования инвестиционных рисков при наличии безусловной франшизы / С.П. Борисова, В.И. Борисович, М.Е. Таликина // Совершенствование инструментария финансового обеспечения стратегического развития экономических систем РФ: сборник материалов Международной научно-практической конференции / Под. общ. ред. Н.М. Тюкавкина. – Самара: АНО «Издательство СНЦ», 2019. – С. 30-34.

Рахлис Т.П., Скворцова Н.В. (2015) Страхование рынки мира: становление, функционирование и тенденции развития: монография. Магнитогорск, С. 112.

Фогельсон Ю.Б. (2002) Комментарий к страховому законодательству. М.: Юристъ, С.103.

Шергунова Е.А. (2020) Особенности применения франшизы в российском страховании. Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева № 3, том 1. Стр. 99-109

Шор И.М., Шелестова Д.А. (2015) Инструменты оптимизации страховых тарифов страховщика // Символ науки. № 12-1. С. 207.