

4.



Теоретические

ОСНОВЫ

построения тарифов





4.1 Сущность и задачи построения страховых тарифов

4.2 Методологические вопросы построения страховых тарифов

# Структура страхового тарифа:

нетто-премия, нагрузка.

Формирование

страхового продукта.



Актуарные расчеты представляют собой систему математических и статистических методов, с помощью которых определяются размеры страховых тарифов и доля участия каждого страхователя в создании страхового фонда, его величина (размер) и достаточность для страховых выплат, финансовая устойчивость и рентабельность страховых операций, эффективная страховая защита интересов страхователей.



**Тарифная ставка** - это цена страхового риска и других расходов, адекватное денежное выражение обязательств страховщика по заключенному договору. Совокупность тарифных ставок по конкретному виду страхования носит название страхового тарифа.



Целенаправленная деятельность страховщика по установлению, уточнению и упорядочению страховых тарифов в интересах успешного и безубыточного развития страхования определяет тарифную политику страховой компании.

# Выделяют следующие основные принципы расчета тарифных ставок:



- эквивалентность взаимоотношений страховщика и страхователя: совокупный размер тарифной ставки должен быть достаточен для формирования страховых фондов и последующих страховых выплат из них;

- достаточность страховых тарифов;
- стабильность размеров страховых тарифов;
- обеспечение совокупности и рентабельности страховых операций.





Нетто-ставка - основная часть тарифной страховой ставки, предназначенная для формирования страховых фондов и выплат страхового возмещения в имущественном страховании и страховых сумм в личном страховании - выражает цену страхового риска: пожара, наводнения, несчастного случая, дожития и т.п.

Нагрузка покрывающая расходы страховщика по организации и проведению страхового дела, проведению превентивных мероприятий, содержит процент прибыли.





Величина тарифной ставки (нетто-ставки) отражает ту меру риска, которую представляет собой данный застрахованный объект для страховщика. Количественной оценкой этого риска является вероятность стоимости (математическое ожидание) выплаты по данному договору.



В связи с этим первоосновой формирования страхового продукта выступает математический принцип, предлагающий расчет стоимости риска, принимаемого страховщиком на свою ответственность.

Количественная оценка этой стоимости проходит в актуарных расчетах, оперирующих, в свою очередь, основными свойствам риска - функцией распределения вероятности наступления случайной величины. Таким образом, единица страхового продукта опирается на законы теории вероятностей.



Следующим принципом его формирования является экономический, в котором единица страхового продукта корректируется законами стоимости, рентабельности, спроса и предложения и др.

С экономической точки зрения страховой продукт отражает рыночную стоимость страховой защиты, предоставляемой страховой компанией своим клиентам и складывающейся из необходимой стоимости (количественной оценки риска) и дополнительной (прибавочной) стоимости.



Формирование страхового  
продукта с учетом  
математического и  
экономического принципов  
определяет его количественные  
характеристики, выраженные в  
стоимости страховой защиты -  
страховом тарифе.





## Экономический принцип

позволяет установить размеры будущих расходов страховщика на ведение дела, комиссионное вознаграждение, превентивные мероприятия, а так же заложить норму прибыли в страховой тариф.



Следующий принцип - «*правовой*» - обеспечивает страховому продукту юридическую основу с учетом требований действующего законодательства. Согласно этому принципу оформляются основные документы страхования: правила, договор, полис; определяются основные юридические условия договоров: права и обязанности сторон, порядок выплаты страхового возмещения, процедуры разрешения споров и т.п.

Сформированный таким образом страховой продукт - *«полуфабрикат»* страховой услуги. С учетом различных факторов: финансового положения, стратегии и опыта работы по данному виду страхования, маркетинговой политики и т.п., он трансформируется в страховую услугу, которая в дальнейшем и будет выступать объектом купли-продажи на страховом рынке.



**СПАСИБО**

**ЗА**

**ВНИМАНИЕ!**