



HARRIS & DIXON INSURANCE BROKERS LIMITED

REOSIGURANJE

Ian Bethune

Maj, 1998



REOSIGURANJE

Ian Bethune

Direktor, Harris & Dixon Insurance Brokers limited

Predavanje u Bosna Re /Seminar Harris&Dixon,
Sarajevo, maj 1998

REOSIGURANJE

Pojam reosiguranja

- (1) Klasičnu definiciju reosiguranja u Engleskom zakonu dao je Lord Mansfield u pravnom postupku Delver protiv Barnes-a (1807) kada je rekao da se reosiguranje “ sastoji od novog osiguranja po novoj polici, za isti rizik koji je prije osiguran, s ciljem da se preuzimači osiguraju od prethodno preuzetih obaveza; te obje police egzistiraju u isto vrijeme”. Ova definicija bi takodjer mogla da glasi: Reosiguranje je osiguranje osiguranja, što je možda i lakše shvatiti.

Reosiguranje je prema tome oblik osiguranja, pa se mnogi od principa i prakse osiguranja podjednako primjenjuju i u reosiguranju. Ugovori reosiguranja razlikuju se od ugovora osiguranja u slijedeća tri aspekta:

- (1) Ugovor o reosiguranju uvijek se sklapa između dvije osiguravajuće ili reosiguravajuće kompanije i nikada direktno ne uključuje člana javnog ili poslovnog preduzeća.
- (2) Ugovor o osiguranju direktno je uključen u nepredvidjeni ekonomski gubitak dok se reosiguravač u taj primarni gubitak uključuje tek pošto i kada postane obavezan da izvrši plaćanje.
- (3) Nisu svi ugovori o osiguranju predmet odštete - Životno osiguranje je isključeno iz tog principa. Svi ugovori o reosiguranju su ugovori o odšteti do ugovorenog limita ili manje.

(2) Funkcija reosiguranja

Dvije su osnovne svrhe reosiguranja:

- (1) Ono reosigurava osiguravajuću kompaniju ili preuzimača od suviše velikog gubitka koji bi proizašao iz njihove osiguravajuće djelatnosti.
- (2) Ono omogućava jednoj osiguravajućoj kompaniji ili preuzimaču da odloži ili prenese dio svojih obaveza za osiguranje na drugog osiguravača.

Reosiguranje stoga predstavlja širenje rizika od strane osiguravajućih kompanija. Kao što moderna ekonomija ne može funkcionisati bez osiguranja, isto tako moderna industrija osiguranja ne može funkcionisati bez reosiguranja.

Sami reosiguravači mogu zatim reosigurati vlastiti portfelj i tako dalje proširiti rizik - ugovor između dva reosiguravača naziva se retrocesija. Širenje rizika, posebno velikih može stvoriti veoma duge i komplikovane lance na putevima tržišta osiguranja i reosiguranja.

(3) Vrste reosiguranja

Postoje dvije osnovne vrste reosiguranja, prvo **kontributivno ili proporcionalno reosiguranje** i drugo **nekontributivno ili neproporcionalno reosiguranje**. Kontributivno ili proporcionalno reosiguranje znači upravo ono što mu govori ime - reosiguranik pristaje da dio rizika prenese reosiguravaču i reosiguravač plati isti omjer ili dio originalne premije. Zauzvrat u slučaju odštetnog zahtjeva, osiguravač plaća isti omjer odštetnog zahtjeva.

Neproporcionalno reosiguranje funkcioniše na sasvim drugi način. Reosiguravač pristaje da plati sve štete koje prelaze utvrdjenu odredjenu sumu do gornjeg limita za udio originalne premije.

Ove dvije vrste reosiguranja funkcionišu na različite načine:

- (1) Fakultativno - Ova metoda se odnosi na individualni rizik koji reosiguravači mogu prihvatiti ili odbiti. Ono reducira vršnu izloženost bilo proporcionalno ili neproporcionalno.
- (2) Ugovor o ekscedentnom reosiguranju automatski preuzima sve rizike preko odredjenog limita prethodno ugovorenog tipa i vrste proporcionalno. Reosiguranik mora cedirati a Reosiguravač mora prihvatiti sve rizike. Ovakav metod smanjuje veliki broj individualnih izloženosti preko odredjenog limita.

- (3) Ugovor o kvotnom reosiguranju preuzima utvrdjenu kvotu svih rizika i smanjuje svaku izloženost - ovo je ponovo obligatorno.
- (4) Ugovor o reosiguranju ekscedenta (viška) šteta (XL Ugovor) štiti od nesretnog slučaja usljed gomilanja velikog broja rizika ili individualnog rizika koji prelazi utvrdjenu sumu.
- (5) Ugovor o reosiguranju gubitka pruža zaštitu od gomilanja gubitaka u određenom vremenskom periodu.

Ove metode mogu se ilustrovati dvjema tabelama.

(4) Veličina reosiguranja

Koristeći pokazatelje Swiss Re/ Sigma-e možemo posmatrati odnos osiguranja i reosiguranja i procjeniti njihov omjer u svjetskoj ekonomiji. Najnoviji podaci koji su nam na raspolaganju su oni iz 1995 g. To takodjer možete vidjeti u ovoj tabeli.

Od obima ukupne svjetske premije tj. od ukupno plaćene premije u svijetu otprilike 10% otpada na premiju non-life reosiguranja. To predstavlja ogromnu privrednu aktivnost. Možemo takodjer posmatrati i učešće najvećih reosiguravača u obimu ukupne svjetske premije.

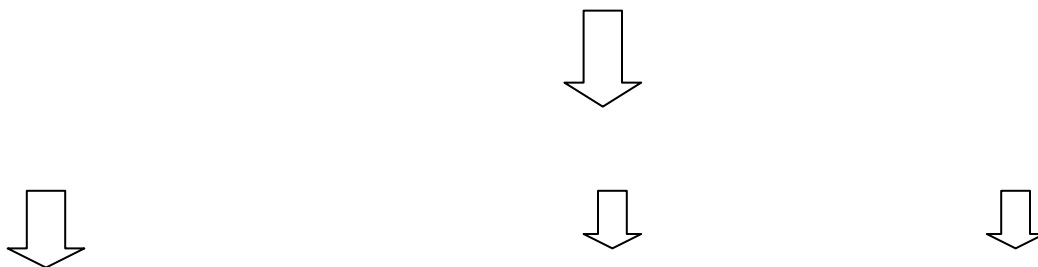
Ponuda i potražnja za reosiguranjem može se ilustrovati ovom tabelom. Najveće područje potražnje za reosiguranjem je u SAD-u s koncentracijom dobara u oblastima kakve su Kalifornija (Zemljotres) i Istočna obala (Oluja).

HARRIS & DIXON INSURANCE BROKERS LIMITED
CENTRALNA I ISTOČNA EVROPA

PROPORCIONALNO REOSIGURANJE

PROPORCIONALNO REOSIGURANJE

Reosiguravač preuzima ugovoreni dio premije umanjen za proviziju i plaća istu proporciju svih šteta



FAKULTATIVNI	KVOTNI UGOVOR	UGOVOR O VIŠKU ŠTETA
Odredjeni dio rizika koje je preuzeo osiguravač cedira se reosiguravaču	Odredjeni dio svih rizika prezet od prvog osiguravača cediraju se reosiguravaču	Samo sume iznad vlastitog samopriznaja koje je prihvatio prvi osiguravač cediraju se reosiguravaču



HARRIS & DIXON INSURANCE BROKERS LIMITED CENTRALNA & ISTOČNA EVROPA

NEPROPORCIONALNO REOSIGURANJE

NEPROPORCIONALNO ILI REOSIGURANJE VIŠKA ŠTETA

Za utvrđenu visinu premije reosiguravač preuzima obavezu za štete reosiguranika koje prelaze ugovorenu sumu limita do gornjeg limita

VIŠAK ŠTETA

NA BAZI RIZIKA	NA BAZI DOGADJAJA
Reosiguravač plaća bilo koji gubitak po individualnom riziku koji dogadjaju koje	Reosiguravač plaća ukupne štete po bilo kom prelazi ranije utvrđenu sumu
prelazi ranije utvrđenu sumu	prelaze utvrđeni samopridrzaj

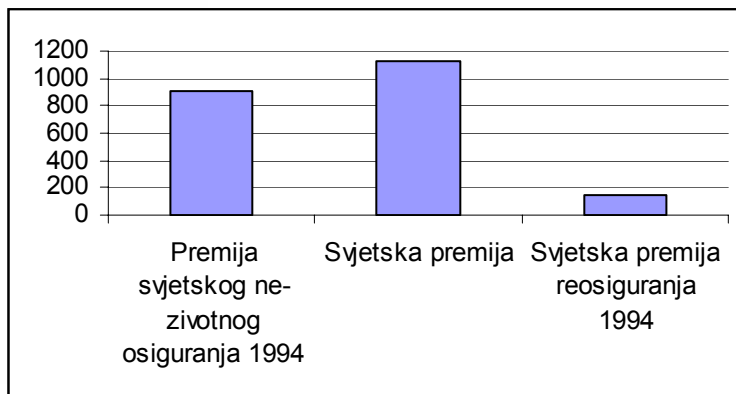
STOP LOSS ILI KVOTA ŠTETA

Reosiguravač plaća ukoliko ukupne neto štete reosiguranika za godinu dana prelaze unaprijed utvrđenu svotu i/ili udio premijskog dohotka

SVJETSKE PREMIJE

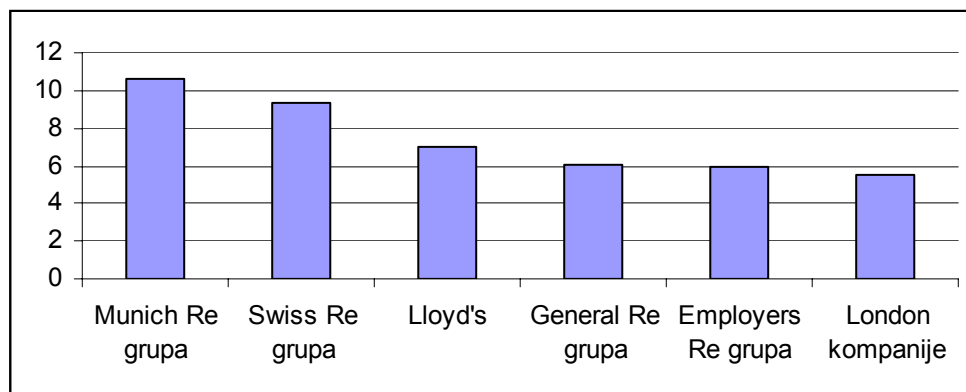
Obim premija u svijetu Non-Life 1994	USD 907,000,000,000
Svjetska premija	USD 1,126,000,000,000
Svjetska premija reosiguranja 1994	USD 150,000,000,000

Obim reosiguranja u svijetu 1994



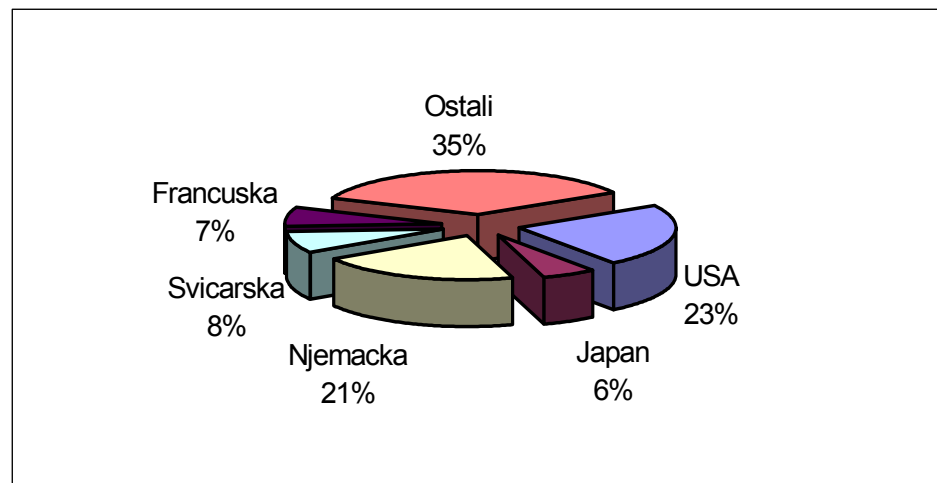
Svjetska premija reosiguranja

Munich Re grupa	USD	10,600,000,000
Swiss Re grupa	USD	9,300,000,000
Lloyd's	USD	7,000,000,000
General Re grupa	USD	6,100,000,000
Employers Re grupa	USD	5,900,000,000
Londonske kompanije	USD	5,500,000,000



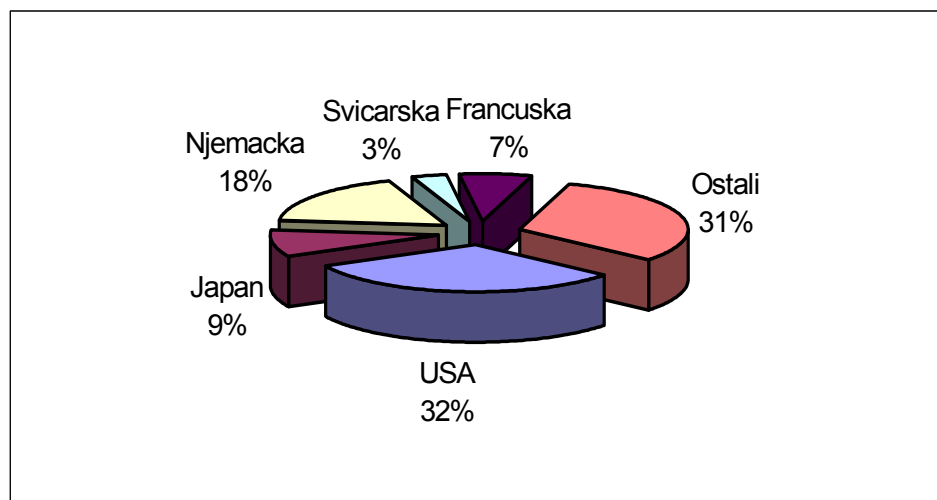
Raspodjela reosiguranja

U.S.A	20%
Japan	5%
Njemačka	18%
Švicarska	7%
Francuska	6%
Ostali	31%



Potražnja za reosiguranjem

U.S.A	28%
Japan	8%
Njemačka	16%
Švicarska	3%
Francuska	6%
Ostali	28%



Potrebe Japana takodjer prevazilaze ponudu u odnosu na izloženost zemljotresu i oluji, dok Švicarska, relativno mala zemlja, s malo prirodnih rizika, ali razvijenog finansijskog i tržišta reosiguranja, nudi više kapaciteta nego što joj treba.

Tržište reosiguranja kao i tržište osiguranja prolazi kroz cikluse oštre konkurencije s obzirom da je ponuda veća od potražnje. Drugi faktor koji povećava oštrinu ovih ciklusa je primjer velikih šteta usljed prirodnih katastrofa. U Americi je oluja nazvana Betsy, 1965 godine, izazvala šok na Londonskom tržištu i bila uzrok propasti i zatvaranja nekih reosiguravajućih kuća. Od tada pa do kraja 80-ih bilo je još nekoliko velikih šteta. Konkurencija u oblasti reosiguranja je porasla a preuzimački standardi opali. Ignorirani su čak i osnovni principi reosiguranja što je dovelo do stvaranja spirale viška šteta Londonskog tržišta ili LMX.

U potrazi za novim premijama, reosiguravači su reosiguravali jedni druge i tako koncentrisali umjesto da rasprše rizike. Kada je serija velikih šteta pogodila tržište krajem 80-ih i početkom 90-ih, ovo tržište je uništeno a reosiguravači izgubili milijarde. To je prikazano u tabeli najvećih prirodnih katastrofa i katastrofa kojima je uzrok čovjek.

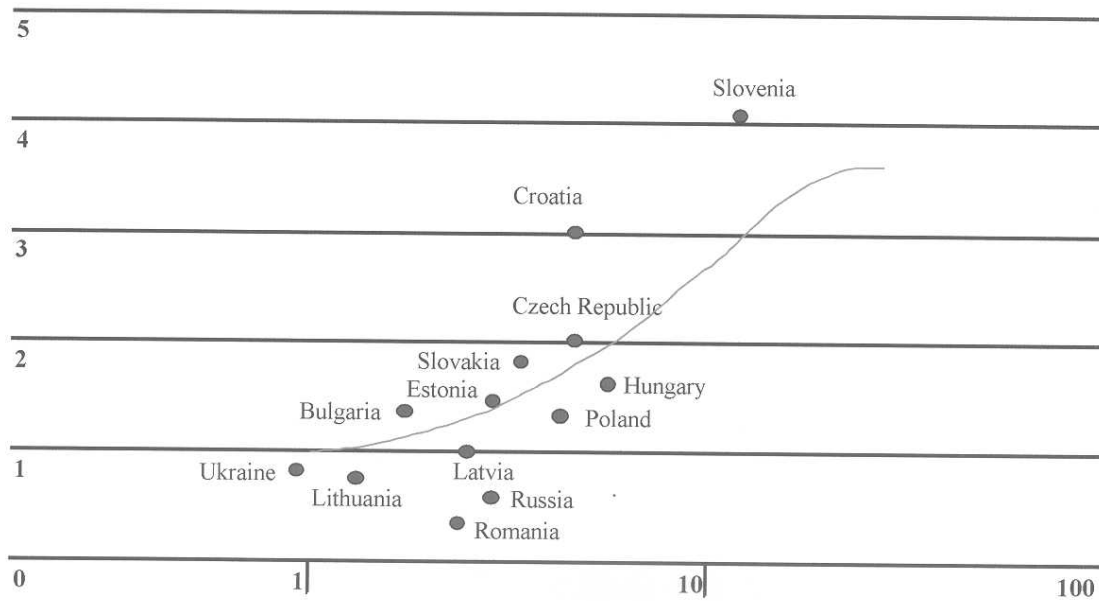
Nakon ovog perioda, "kruto tržište" brzo uvećava premije reosiguranja ili trošak pošto je potražnja za reosiguranjem bila veća od ponude. Danas, nakon samo nekoliko godina dobrih prihoda, bez većih šteta, ponovo smo na "mekom tržištu". Ciklusi postaju kraći.

(3) Reosiguranje u centralnoj i istočnoj Evropi

Svjetska populacija je 5.5 milijardi a iznos svjetske non-life premije iznosi oko \$ 800 milijardi, pa je prema tome premijski prihod po glavi stanovnika u prosjeku \$150. Ovo naravno varira od, npr. Ujedinjenog kraljevstva gdje bi premija po gl. stanovnika iznosila preko \$1,000 do Kine gdje bi ona iznosila \$1. Na centralnu i istočnu Evropu otpada otprilike \$8 milijardi tj. samo \$25 po gl. stanovnika i 1% učešća u tržištu. Zato ste tako interesantni. Čudesno zar ne, 50 godina niste vidjeli skoro nikoga, a sada ih je tako puno ! Porast potencijala i potražnja za reosiguranjem biće ogromna.

PRODOR OSIGURANJA NA TRŽIŠTA

Premije kao %ukupnog godišnjeg proizvoda 1995



Ukupni godišnji proizvod po glavi stanovnika 1995

Da bi se dostigao ovakav porast, makro ekonomski uslovi moraju biti stabilni - niska stopa inflacije, stabilan kurs, itd.

Vlada takodjer mora uspostaviti zdrav zakonski okvir - minimum kapitala, izdavanje odobrenja osiguravajućim kompanijama itd. Vlada mora podržati privatizaciju i strana ulaganja.

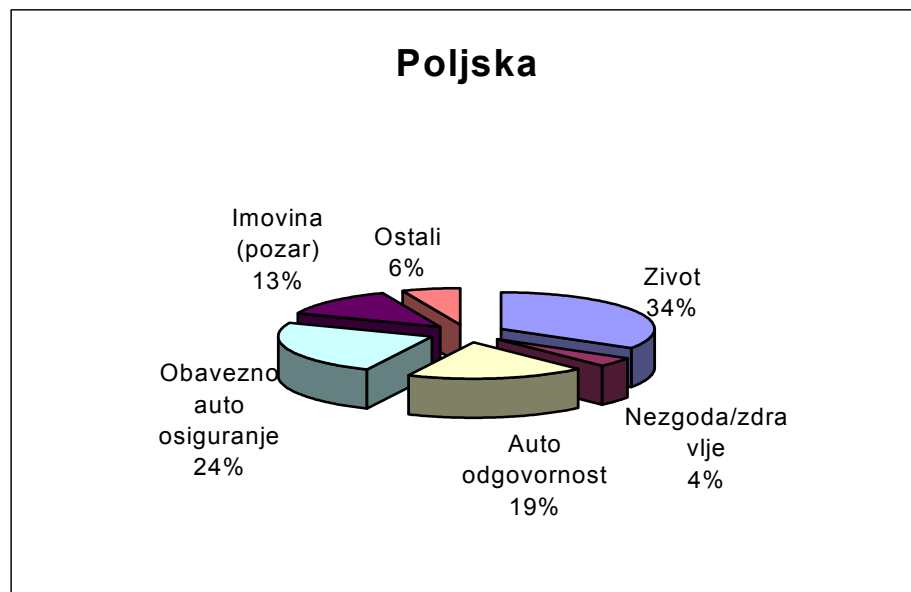
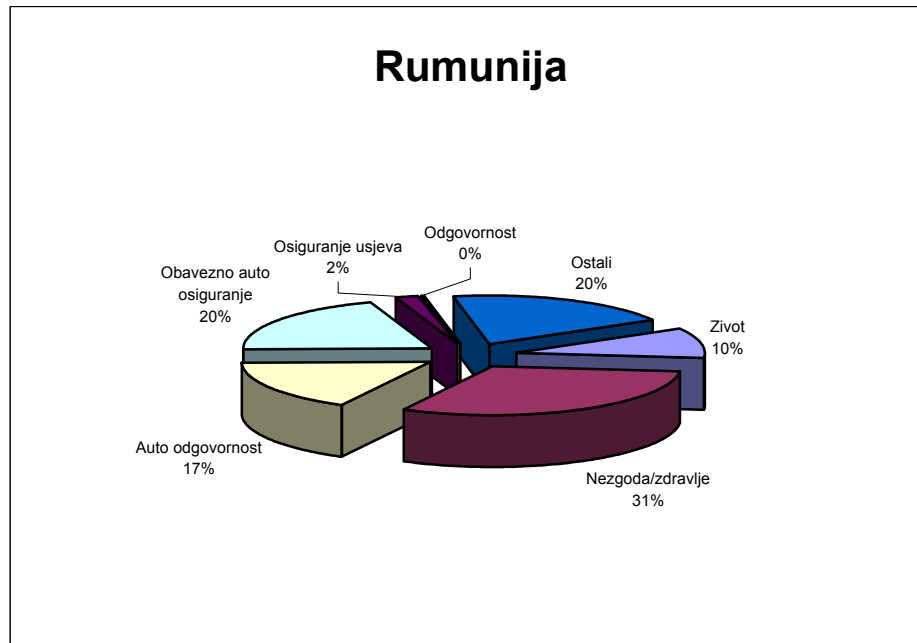
Potencijali za oblast osiguranja i reosiguranja u centralnoj i istočnoj Evropi su ogromni. U nekim bivšim komunističkim zemljama, osim Jugoslavije i Češke Republike, industrijska imovina nije bila ni osigurana a kamo li reosigurana i cijelih 50 godina prekinut je kontinuitet osiguranja. Procenat stvarno osigurane imovine u ovim zemljama i dalje je veoma nizak. Isto kao što je flexa pokriće prošireno za dodatne rizike tako će biti potrebno pokriće katastrofe za zemljotres. Police šomažnog osiguranja moraju se razviti. Novije kategorije kao što su osiguranje profesionalne odgovornosti, odgovornost za proizvod će se, recimo razvijati u korak sa razvojem ekonomije.

Kako će se složenost tržišta ili vrste osiguranja mijenjati možemo razmotriti uporedbom Rumunije i Poljske prema ovoj tabeli.

(6) Zašto se reosigurati?

Uz datu optimističku sliku razvoja ovog tržišta zašto bi se mučili reosiguranjem? Ova tabela daje odgovor na to.

PODJELA RUMUNJSKOG I POLJSKOG TRŽIŠTA 1996



ZAŠTO SE REOSIGURATI?

- FINANSIJSKA STABILNOST/ KAPITAL
- STABILIZIRANJE OMJERA ŠTETA
- AKUMULIRANJE
- GEOGRAFSKO ŠIRENJE RIZIKA
- PRILAGODJAVANJE PROFITA / PODJELA TROŠKA
- NOVI PROIZVODI / RANJIVO POSLOVANJE
- ZNANJE / OBUKA
- POVJERENJE

Osiguravajuće kompanije nemaju slobodu djelovanja. One su pod pritiskom konkurencije i ne mogu uvijek povećati premije u godinama loših šteta ili izdvojiti u rezervu onoliko koliko bi htjele. Na prvom mjestu one moraju na neki način obezbjediti posao i nagraditi dioničare.

Ako pogledamo istorijat neuspjeha jedne osiguravajuće kompanije, najčešći uzrok za to bila je ili velika šteta ili kumul šteta u određenom vremenskom periodu.

Reosiguranje donosi finansijsku stabilnost osiguravajućoj kompaniji, štiteći njenu solventnost ili čak osnovni kapital i samu egzistenciju.

Reosiguranje takodjer stabilizira kvotu šteta osiguravajuće kompanije, ono čak skraćuje vrhove rizika. Bilo da je vrh uzrokovan jednim velikim zemljotresom ili brojnim štetama nastalim nakon jedne oštre zime. Društvena nestabilnost može povećati štete od krađe i namjerne paljevine.

Reosiguranje treba osmisлити tako da umanjí ova kolebanja.

Reosiguranjem se takodjer može reducirati akumuliranost po različitim vrstama osiguranja. Jedan događaj može razvući finansijske izvore jedne osiguravajuće kompanije na mnoge oblasti. Grad može uništiti Usjeve portfelja poljoprivrede, oštetiti automobile i objekte u urbanoj sredini i na taj način uticati na stanje Auto i Imovinskog osiguranja.

Za osiguranje, djelovanje zakona velikih brojeva ili zakona vjerovatnoće mora funkcionisati što je moguće bolje. Reosiguranje će preuzeti vršnu izloženost ostavljajući osiguravajuću kompaniju s izbalansiranim setom samopridržaja dajući joj tako bolju geografsku rasprostranjenost rizika.

Reosiguranje će takodjer omogućiti osiguravajućoj kompaniji poboljšanje profitabilnosti. Povećanje kapaciteta osiguravajuće kuće i mogućnost preuzimanja većih rizika ili većeg udjela u nekoj oblasti uvećava profit u oblasti njenog poslovanja. Reosiguravači mogu takodjer pomoći učešćem u trošku, bilo da pomogne kompjuterskim sistemom ili razvojnom provizijom za nove poslove itd.

U vezi s ovim, reosiguravači također mogu pomoći u razvoju novog proizvoda - bilo novih vrsta kao što su osiguranje profesionalne odgovornosti, bilo u razvoju i proširenjima postojećih vrsta - proširenje rizika po policama osiguranja od požara i dodatak šomažnog osiguranja (LoP) ili naplata knjižne vrijednosti za osiguranje na novu vrijednost. Ono će također pomoći poduhvat osiguravajuće kompanije u novoj vrsti koja je ranjiva- osiguranje protiv grada, što može zahtijevati iskustvo i znanje sa drugih tržišta. Reosiguranje donosi osiguravajućoj kompaniji iskustva sticana decenijama na različitim tržištima. Izveštaji i pomoć kod odštetnih zahtjeva u slučaju velikih i opasnih industrijskih rizika - petrohemija, električna postrojenja itd, mogu se poboljšati uz pomoć inženjera specijalista i njihovog iskustva u protupožarnoj zaštiti, stečenog u sličnim postrojenjima širom svijeta.

Reosiguranje donosi znanje i obuku. Prenošenjem svog iskustva, reosiguravač omogućava da osiguravač razvije svoj posao sigurno i uspješno u interesu obiju strana.

I na kraju, želio bih dodati riječ POVJERENJE. Osiguranje znači obećanje plaćanja nekog budućeg događaja. Javnost mora biti sigurna da će se to i ostvariti - ukoliko im izgori kuća ili ako su uštedjevinu uložili u životno osiguranje. Na tržištima koja se tek razvijaju, prije nego što nauče neke lekcije, biće grešaka osiguravajućih kompanija koje će poljuljati povjerenje u ostale kompanije bez obzira da li su one dobre ili ne. Postoji li bolji način da prodate vaš proizvod od reklamiranja činjenice da iza vas stoji reosiguranje sa svojim garancijama, sredstvima i znanjem.

Zaključak

Završio bih ovo predavanje sugerišući vam neke od stvari koje treba da razmotrite prilikom kupovine reosiguranja.

Najvažnija je sigurnost. Reosiguravač koga izaberete mora biti jak i cijenjen. Na kraju krajeva, on je čak u opasnijem poslu nego što ste vi. Tražio bih također fleksibilnost koja ne ide uvijek ruku pod ruku sa onim prvim. Potrebni su vam partneri sa kojima ćete moći suradivati i koji donose novine u poslovanje. Vaše reosiguranje se mora mjenjati, imaćete veći samopridržaj, biće vam potrebni veći kapaciteti i ulazićete na nova tržišta ukoliko želite biti konkurentni i razvijati poslovanje. Težio bih također i kontinuitetu. Trenutno, rezultati tehničke imovine sa ovog područja, veoma su dobri. Porast originalnog poslovanja je takav da se pojavila konkurencija od strane više osiguravajućih kompanija koje nude više



kapaciteta. Reosiguravači će se sjetiti onih osiguravajućih kompanija s kojima su ostvarili profit kada dodje do promjene u ciklusu ili do velike štete, a hoće.

Tražio bih znanje i obuku.

Reosiguravač koji se zadovoljava time da s vama samo obnovi posao jedan put godišnje, ne pruža puno. Onaj koji će vašem osoblju dati obuku, podijelit će s vama svoje iskustvo sa drugih tržišta, bilo da su u pitanju oblici polica, ili novi proizvodi ili sistemi.

Na kraju, tražio bih poštenje. Imat ćete dobrih i loših perioda. Jedan otvoren, pošten odnos je najbolji način da se borite s tim.

I da se na trenutak prisjetim svoje uloge ovdje, završit ću riječima da vjerujem da je za postizanje svega ovoga potreban dobar izbor a najbolji izbor mogu obezbjediti profesionalni brokeri reosiguranja. Na kraju krajeva, i ja nekako moram platiti moju slijedeću bocu Žilavke!