

Глава 20

Интерпретация счетов

Разделы программы

(e)(i) Опишите методы и принципы бухгалтерского учета в общем страховании, и интерпретируйте счета общего страховщика.

0. Введение

В последней главе мы рассмотрели принципы составления счетов компании общего страхования. В данной главе, мы рассмотрим, что можно узнать о страховщике из его счетов.

1. Принципы бухгалтерского учета

Для подготовки и интерпретации счетов страховщиков, важно знать соответствующие бухгалтерские концепции и принципы. Они могут варьироваться от страны к стране, хотя предпринимаются шаги по достижению большей гармонизации международной бухгалтерской практики. Используемые принципы могут также зависеть от целей составления счетов.

Смысл выражения «бухгалтерские концепции» можно проиллюстрировать на четырех концепциях, широко используемых для периодических финансовых счетов в любой отрасли бизнеса, в том числе в страховании:

- концепция «работающего предприятия»: предприятие продолжает работать в течение обозримого будущего;
- концепция «начисления»: доходы и затраты распознаются по мере зарабатывания или возникновения, но не по мере получения или выплаты денег;
- концепция «согласованности»: имеет место согласованность бухгалтерского подхода к однотипным статьям в рамках одного учетного периода, и от одного периода к следующему;
- концепция «благоразумности» (консервативности): доходы и прибыли не предвосхищаются; создаются резервы по всем известным обязательствам, независимо от того, известен ли их размер или существует наилучшая оценка в свете доступной информации.

Следует отметить, что концепция «благоразумности» включает в себя ссылки на «наилучшие оценки» и не упоминает маржу. И действительно, бухгалтер будет утверждать, что оценки должны быть свободны от преднамеренного или систематического смещения. Остается, однако, вопрос о том, каковы должны быть принципы, на которых должны быть основаны оценки, согласованные с концепцией благоразумности.

Благоразумность была описана как включение некоторой осторожности при выработке суждения, необходимого при получении оценок в условиях неопределенности, такого, чтобы доходы или активы не были преувеличены, а убытки или обязательства не были недооценены. Благоразумность можно интерпретировать следующим образом: чем выше неопределенность, тем сильнее должно быть стремление к тому, чтобы технические резервы превышали ожидаемую величину обязательств, что должно быть естественным следствием старания избежать недооценки обязательств. Было предложено, чтобы мера страховых обязательств отражала риск в такой степени, в какой этот риск отражался бы в цене транзакции между двумя осведомленными, готовыми к сделке сторонами.

Вопрос 20.1

Исторически, общие страховщики не дисконтировали свои резервы. Как по вашему, соответствовала ли эта практика описанной выше интерпретации благоразумности?

Причина или цель составления счетов будет влиять на размер маржи, которая будет включена в счета. Счета для подтверждения платежеспособности будут, вероятно, готовиться на более благоразумном базисе, чем счета, подготавливаемые для руководства с целью освещения реалистической картины прибыльности и финансовой мощи компании.

От студентов, сдающих предмет 303, не будут ожидать знания бухгалтерских концепций и принципов, применяющихся в конкретной стране. От них могут, однако, ожидать обсуждения проблем, возникающих при определении таких концепций и принципов и применении их на практике, а также последствий для интерпретации счетов страховщиков.

2. Интерпретация счетов

Прежде чем попытаться интерпретировать счета страховщика, необходимо ознакомиться с предписанными правилами, регулирующим подготовку счетов, а также бухгалтерскими правилами и соглашениями, применяющимися в соответствующей стране.

Этот параграф можно связать с актуарным контрольным циклом. Прежде чем заниматься мониторингом опыта страховщика, нужно ознакомиться с экономической и коммерческой средой, в которой страховщик работает.

Хотя в разных странах существуют некоторые различия, публикуемые финансовые отчеты страховщиков обычно готовятся на базе работающего предприятия, и должны давать истинную картину результатов страховщика и его финансового положения. Необходимо проверять, не повлияло ли на них изменение учетной практики, и если да, определить возможное влияние этого изменения.

Необходимо уделить внимание базису, используемому для оценивания активов, и трактовке в счетах реализованного и нереализованного роста/падения стоимости капитала. Если активы показаны по рыночной цене, нужно рассмотреть уязвимость стоимости активов по отношению к изменению рыночных условий.

Давайте рассмотрим компании X и Y, и для каждой компании вычислим коэффициент платежеспособности - полезную меру финансовой мощи. Коэффициент платежеспособности определяется как свободные резервы, деленные на нетто подписанную премию.

	Компания X	Компания Y
Суммарные активы	260 млн.	260 млн.
Суммарные обязательства	180 млн.	150 млн.
Подписанная нетто премия	300 млн.	300 млн.
Коэффициент платежеспособности	27%	37%

При анализе счетов мы видим, что компания X использовала для оценки активов консервативный базис, тогда как компания Y использовала полную рыночную стоимость. Если обе компании будут иметь активы, оцененные по рыночной стоимости (с обязательствами, оцененными на близком базисе), то:

	Компания X	Компания Y
Суммарные активы	330 млн.	260 млн.
Суммарные обязательства	160 млн.	200 млн.
Подписанная нетто премия	300 млн.	300 млн.
Коэффициент платежеспособности	57%	20%

Это иллюстрирует тот факт, что базис оценивания активов может сильно повлиять на видимую финансовую мощь компании.

Базис оценивания активов и метод, использованный для признания прироста капитала, могут оказать воздействие на показанную прибыль.

Сопровождающие счета отчеты могут показать, в какой мере на результаты последних периодов повлияло наличие или отсутствие необычных событий.

Примеры:

- претензии катастрофического типа;
- год с необычно низким уровнем претензий;
- высокие издержки на внутреннюю реорганизацию (например, сокращение штатов).

Вопрос 20.2

Почему два последовательных года с необычно низким опытом претензий могут, потенциально, быть «не только благом»?

Страховой бизнес подвержен циклическим воздействиям, которые могут повлиять на множество страховщиков примерно в одно и то же время. Это делает необходимым сравнение прибыльности страхового бизнеса (в отличие от прибыли, показанной в последнем наборе счетов) с результатами, показанными в счетах других страховщиков, особенно тех, которые занимаются похожими типами бизнеса.

Несмотря на искренние попытки подготовить счета в соответствии с концепцией согласованности, на практике этого часто сложно достигнуть из-за неопределенностей, приводящих к наличию маржи ошибок при оценке различных статей счетов, особенно технических резервов. Если установленные в конце года резервы будут слабее, по отношению к текущим условиям, чем резервы, установленные в конце предыдущего года, то прибыль данного года будет, в этом отношении, преувеличена, и наоборот. Это относится, конечно, и к счетам любых иных страховщиков, которые могут использоваться в качестве базиса для сравнения.

Вопрос 20.3

Перечислите вопросы, которые вы можете задать относительно резервного базиса общего страховщика. (Мы думаем о восьми. В идеале, все ваши вопросы будут существенно отличаться друг от друга.)

Вопрос 20.4

В какой ситуации, компания может принять решение об использовании менее консервативного базиса оценивания резервов претензий?

Финансовая мощь

Давайте еще раз рассмотрим компанию X и компанию Y.

	Компания X	Компания Y
Суммарные активы	260 млн.	260 млн.
Суммарные обязательства	180 млн.	150 млн.
Подписанная нетто премия	300 млн.	300 млн.
Коэффициент платежеспособности	27%	37%

Какая компания мощнее?

Вы должны без колебаний сказать, что, на основании имеющихся данных, компания Y выглядит мощнее.

Но если мы узнаем, что:

- компания Y принимает более нестабильный бизнес;
- компания Y дисконтирует резервы претензий и имеет меньшую маржу;
- компания X оценивает резервы с очень большой маржей случайностей

... то можем обнаружить, что на самом деле компания X мощнее. Например, если обязательства обеих компаний были бы оценены на согласованном и слегка консервативном, без использования дисконтирования базисе, то:

	Компания X	Компания Y
Суммарные активы	260 млн.	260 млн.
Суммарные обязательства	160 млн.	200 млн.
Подписанная нетто премия	300 млн.	300 млн.
Коэффициент платежеспособности	33%	20%

Прибыльность

Различные резервные базисы также могут исказить картину прибыльности. Однако будет намного менее ясно, была ли прибыль переоценена или недооценена.

Вопрос 20.5

Верно ли, что компания с сильным резервным базисом всегда будет иметь более низкую прибыль, чем эквивалентная компания с более слабым резервным базисом?

Вывод

Сила резервного базиса может исказить видимую финансовую мощь и прибыльность.

Может существовать возможность определения признаков силы резервов за счет анализа отдельных статей счетов (как с учетом перестрахования, так и за вычетом перестрахования, если доступны отдельные показатели) и различных отношений одного показателя к другому, а также сравнения их с такими же показателями в счетах предыдущих лет. Степень полезности такого анализа будет зависеть от степени детализации финансовых отчетов. К подлежащим анализу коэффициентам относятся отношение понесенных убытков к премии, понесенных издержек к премии, комиссии к премии, операционный коэффициент, отношение резерва непоплаченных претензий к оплаченным претензиям и к премии, отношение перестраховочной премии к брутто премии.

Резкий рост премии может быть признаком низких по сравнению с конкурентами и, возможно, неприбыльных ставок премий. Он может также повлиять на развитие других статей, таких как отношение резервов непоплаченных претензий к заработанной премии, напряженность нового бизнеса и предписанного минимального размера маржи платежеспособности.

В следующем разделе мы рассмотрим ключевые величины и коэффициенты, которые могут рассматриваться при анализе счетов общих страховщиков, включая упомянутые выше коэффициенты.

3. Ключевые величины и коэффициенты

3.1 Базовые «ключевые величины»

Для целей анализа, каждое число счета является «ключевой величиной» в том или ином смысле. В частности, очень важны размеры следующих статей и их изменение от года к году:

- премии (подписанные и заработанные);
- понесенные убытки;
- издержки;
- инвестиционный доход;
- суммарные активы;
- суммарные обязательства.

3.2 Ключевые величины счетов

Учитывая, что нашей основной целью является оценка прибыльности и финансовой мощи страховой компании по ее счетам, нужно рассмотреть следующие ключевые величины.

- *Андеррайтинговая прибыль* (из счета доходов) - превышение заработной премии над понесенными убытками и издержками. Это грубая мера торговой прибыли.
- *Страховая прибыль* (из счета прибылей и убытков) - андеррайтинговая прибыль плюс инвестиционный доход от технических резервов. Страховая прибыль – прибыль, полученная от страхового бизнеса.
- *Прибыль до налогообложения* (из счета прибылей и убытков) – страховая прибыль плюс инвестиционный доход от прочих активов (т.е. свободных резервов). Это суммарная прибыль, заработанная фондами акционеров.
- *Нераспределенная прибыль* (из счета прибылей и убытков) - прибыль, остающаяся после уплаты налогов и выплаты дивидендов.
- *Суммарные фонды акционеров* (из балансового счета) - превышение активов над обязательствами. Это мера финансовой мощи компании.

Анализ денежных величин во времени может привести к неверным выводам, если не принимать во внимание влияние инфляцию цен. Кроме того, сравнение денежных величин разных компаний не учитывает различного размера компаний. Поэтому, имеет также смысл рассмотреть коэффициенты.

Коэффициенты полезны для идентификации трендов, поскольку влияние инфляции и размера компании в значительной мере устраняется. Целью коэффициентов является обеспечение быстрой оценки бизнеса страховщика.

Вопрос 20.6

Предложите коэффициенты (т.е. укажите числитель и знаменатель), которые можно получить из счетов общего страховщика для оценки:

- опыта претензий;
- общего уровня издержек;
- ставок комиссионных;
- доходности инвестиций;
- общей прибыльности продажи страхования;
- финансовой мощи;
- ставки доходности акционерного капитала.

3.3 Коэффициенты

В этом разделе рассматриваются следующие коэффициенты:

- коэффициент претензий;
- коэффициент издержек;
- коэффициент комиссионных;
- объединенный коэффициент;
- доля перестрахования;
- инвестиционные результаты;

- маржа прибыли;
- доходность капитала;

- коэффициент платежеспособности;
- активы к обязательствам.

Вопрос 20.7

Список коэффициентов был разделен на три группы. Предложите общую связь статей каждой группы.

Мы будем также рассматривать структуру урегулирования претензий.

Коэффициент претензий (или коэффициент убытков)

Обычно вычисляется как:

$$\text{коэффициент претензий} = \frac{\text{произошедшие претензии}}{\text{заработанная премия}}$$

Однако его можно вычислять с использованием любой комбинации претензий и премий, если числитель и знаменатель согласованы друг с другом. Например, если подписанная премия используется в качестве знаменателя, то в числителе должны быть все выплаты по претензиям, относящиеся к подписанной премии.

Коэффициент обычно вычисляется за вычетом перестрахования, но может вычисляться и на основе брутто величин, чтобы оценить общую работу андеррайтеров компании.

Если вычисления проводятся за вычетом перестрахования, то премии очищаются от уплачиваемых перестраховочных премий, а из претензий вычитается перестраховочное возмещение.

Коэффициент дает базовую меру уровня претензий. Высокий уровень может отражать неадекватные премии, низкий уровень андеррайтинга, плохой контроль претензий или сильный резервный базис. Коэффициент может, однако, быть очень нестабилен от года к году, так что плохие результаты одного года не обязательно означают плохой андеррайтинг.

Вопрос 20.8

Компания подписывает премии в начале каждого квартала в следующих размерах: 40 млн. фунтов 1/1/97, 60 млн. фунтов 1/4/97, ..., 200 млн. фунтов 1/1/99. Все полисы годовые, риск распределен равномерно в течение года.

При условии, что аквизиционные затраты равны 20% премии, вычислите правильный размер заработанной премии для 1998 года для коэффициента убытков.

Коэффициент издержек

Это доля премии, покрывающая издержки (включая комиссионные). Поскольку страховая компания несет издержки в основном при принятии бизнеса, соответствие устанавливается с подписанной (а не заработанной) премией.

$$\text{коэффициент издержек} = \frac{\text{оплаченные издержки}}{\text{подписанная премия}} .$$

Издержки будут за вычетом полученной перестраховочной комиссии, а премии - за вычетом уплаченной перестраховочной премии. Необычные однократные издержки, например, на проблему 2000 года, могут быть из коэффициента исключены.

Коэффициент комиссионных

Вычисляется как отношение уплаченных комиссионных к подписанной премии.

Изменение ставок комиссионных во времени может указывать на изменение источников бизнеса, состава бизнеса, или на агрессивную маркетинговую стратегию компании.

Объединенный коэффициент

Также известно как операционный или андеррайтинговый коэффициент.

Хотя сам по себе он, строго говоря, не является коэффициентом (если только два знаменателя не одинаковы), сумма коэффициента претензий и коэффициента издержек иногда используется для анализа работы страховщика.

Хотя знаменатели этих двух коэффициентов могут быть различными, они коррелированы со своими числителями. Тот факт, что коэффициенты вычисляются для слегка различных периодов времени, является некоторой аномалией, но не более того. Любая ошибка будет, вероятно, мала по сравнению с искажениями коэффициента претензий, создаваемыми резервным базисом.

Доля перестрахования

Степень, в которой компания полагается на перестраховщиков, обычно определяется за счет вычисления отношения подписанной нетто премии к брутто подписанной премии. Альтернативно, мы можем рассмотреть величину, равную единице минус этот коэффициент, показывающую удержанный бизнес. Изменение этого коэффициента может указывать на изменение в использовании перестрахования.

Может также быть вычислено отношение понесенных нетто убытков к брутто убыткам. Оно может показать выгодность перестрахования, но однократные события или год плохого опыта претензий могут его исказить.

Инвестиционные результаты

Отношение доходов от инвестиций к среднему размеру активов в течение года, может служить показателем инвестиционных результатов страховщика.

Результат будет зависеть от того, как компания признает реализованный и нереализованный прирост капитала, и если нереализованный прирост капитала не включается, от баланса инвестиционной политики в отношении дохода и прироста капитала.

Результаты могут также быть искажены, если страховщик имеет большой объем беспроцентных активов, таких как балансы брокеров.

Доходность капитала

Одной из наиболее фундаментальных мер прибыльности является прибыль, генерируемая финансирующим бизнес капиталом. Ее можно вычислить как общую прибыль, деленную на используемый капитал, т.е.:

$$\text{доходность капитала} = \frac{\text{прибыль после налогообложения}}{\text{свободные резервы}}$$

Строго говоря, доходность капитала должна базироваться на заработанной в течение конкретного года прибыли, деленной на капитал в начале этого года. Однако иногда вычисления основаны на капитале в конце года, или на среднем размере капитала в начале и в конце года.

Коэффициент платежеспособности

Базовая мера финансовой мощи. Это отношение свободных резервов к подписанной нетто премии. Он очень важен во многих странах, где предписанный минимум платежеспособности вычисляется как процент от подписанной нетто премии.

Активы к обязательствам

Отношение активов к обязательствам – еще один полезный для оценки финансовой мощи компании коэффициент, который вы встречали в более ранних предметах.

Маржа прибыли

Обычно вычисляется как страховая прибыль, деленная на заработанную нетто премию. Этот коэффициент имеет смысл, поскольку числитель действительно согласован со знаменателем. Он фактически говорит нам, какую прибыль компания получила в данном году на 1 фунт заработанной компанией премии.

Вычисление маржи прибыли может базироваться на общей прибыли, включая инвестиционный доход от свободных резервов. Можно утверждать, что этот коэффициент менее полезен для целей сравнения, поскольку инвестиционный доход от свободных резервов не создается за счет страхового бизнеса и очевидным образом зависит от размера свободных резервов.

Структура урегулирования претензий

Она может изучаться за счет вычисления отношения суммарного резерва неоплаченных претензий к оплаченным претензиям. Чем выше коэффициент, тем длиннее средний хвост принятого бизнеса.

Аналогично, задержки с заявлением можно показать за счет рассмотрения отношения заявленных и понесенный убытков или РПНУ к общему резерву претензий. Задержки обработки можно показать как оплаченные претензии, деленные на резерв заявленных, но не урегулированных убытков.

4. Интерпретация характеристик набора счетов

Экзаменаторы предполагают, что студенты смогут разумно прокомментировать выводы, которые можно сделать на основании величин, полученных из анализа простого набора счетов, указывая, при необходимости, на влияние силы базиса, роста бизнеса и т.д.

В предыдущих разделах мы перечислили ключевые величины и коэффициенты, которые можно использовать при оценке результатов компании общего страхования. В данном разделе, мы используем эти величины и коэффициенты для сравнения результатов двух компаний в течение четырех лет.

Вопрос 20.9

Используя приведенные ниже данные, вычислите ключевые величины и коэффициенты для компаний А и В для всех четырех лет. (У вас недостаточно данных, чтобы вычислить все коэффициенты для каждого года.)

Кратко прокомментируйте результаты вашего анализа.

Данные компаний А и В, годы 1-4

Данные показаны в миллионах фунтов.

Данные доходов и прибылей и убытков	Компания А				Компания В			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Год								
Подписанная брутто премия	781	795	784	825	147	175	203	245
Подписанная нетто премия	602	617	622	675	129	150	177	211
Заработанная брутто премия	760	782	792	806	135	160	182	223
Заработанная нетто премия	589	605	622	655	118	140	164	196
Нетто претензии, возникшие	409	417	407	452	86	106	126	145
Рост ОАЭ	3	3	0	9	3	4	4	4
Издержки и комиссия	160	163	166	193	44	54	60	66
Инвестиционный доход на страховые фонды	85	81	90	104	10	10	12	15
Прочий инвестиционный доход	30	28	32	37	10	11	11	11
Данные на конец года	Компания А				Компания В			
Год	1	2	3	4	1	2	3	4
Резерв незаработанной премии								
• брутто	325	334	327	334	62	73	87	106
• передано перестраховщику	80	77	70	57	8	9	10	14
Неоплаченные претензии								
• брутто	800	816	802	891	51	60	66	74
• перестраховочное возмещение	178	196	170	164	7	8	7	10
Прочие обязательства	75	68	89	92	4	6	3	7
Фонды акционеров	273	318	383	432	111	109	107	112
Суммарный размер активов	1215	1263	1361	1528	213	231	246	275

Теперь вы должны приступить к своему собственному анализу и прокомментировать ключевые величины и коэффициенты каждой компании. Не смотрите решение до тех пор, пока не напишете свои собственные ответы.

Анализ компаний А и В, годы 1-4

Ключевые величины	Компания А				Компания В			
Год	1	2	3	4	1	2	3	4
Рост нетто премии	-	2%	0%	9%	-	16%	18%	19%
Андеррайтинговая прибыль	23	28	49	19	-9	-16	-18	-11
Страховая прибыль	108	109	139	123	1	-6	-6	4
Суммарная прибыль	138	137	171	160	11	5	5	15
Нераспределенная прибыль	-	45	65	49	-	-2	-2	5
Коэффициенты	Компания А				Компания В			
Год	1	2	3	4	1	2	3	4
Коэффициент претензий	69%	69%	65%	69%	73%	76%	77%	74%
Коэффициент издержек	27%	26%	27%	29%	34%	36%	34%	31%
Комбинированный коэффициент	96%	95%	92%	98%	107%	112%	111%	105%
Процент перестрахования	23%	22%	21%	18%	12%	14%	13%	14%
Доходность инвестиций	-	8.8%	9.3%	9.8%	-	9.5%	9.6%	9.9%
Маржа прибыли	18%	18%	22%	19%	1%	-4%	-4%	2%
Доходность капитала	-	50%	54%	42%	-	5%	5%	14%
Коэффициент платежеспособности	45%	52%	62%	64%	86%	73%	60%	53%
Активы к обязательствам	129%	134%	139%	139%	209%	189%	177%	169%

Комментарии

Рост

Объем бизнеса компании А был очень стабилен в течение первых трех лет, а на четвертом году имел место небольшой рост. Компания В стабильно поддерживала высокий уровень роста премии.

Прибыльность

Компания А постоянно была очень прибыльной; каждый год она имела большую андеррайтинговую прибыль. Андеррайтинговая прибыль ухудшилась в году 4, что вполне возможно связано с ростом в этом году объема премии (например, возможно более конкурентоспособными ставками премии). Страховая прибыль, выраженная в процентах от заработанной премии (чтобы получить маржу прибыли) показывает очень высокий и стабильный уровень прибыльности.

В каждом году, компания А достигала очень высокой доходности капитала, вероятно более высокой, чем та, которую можно обеспечить в течение длительного периода времени. В экономической терминологии эта прибыль была бы описана как превышающая нормальную прибыль.

В противоположность этому, компания В имела очень низкую и слегка менее стабильную прибыльность. Все четыре года имели место андеррайтинговые убытки. Даже на уровне страхового результата, убытки превышают прибыль. Поэтому, в целом, компания В потеряла деньги на продаже страхования в течение этих четырех лет. Возможно, это было частью стратегии компании В по завоеванию доли рынка (отметим, что подписанная нетто премия за три года выросла на 64%). Несмотря на страховые убытки, компания сумела в целом получить прибыль в каждом году.

В соответствии с низкой прибыльностью, доходность капитала компании В была низкой, за исключением года 4, в котором она была умеренной.

Финансовая мощь

Обе компании выглядят финансово здоровыми.

Вначале, компания А имела приемлемый уровень платежеспособности, который улучшился в течение следующих двух лет вследствие высокой нераспределенной прибыли. Платежеспособность стабилизировалась в году 4, когда воздействие более высокой премии было нейтрализовано нераспределенной прибылью.

Вначале, компания В имела очень большие свободные резервы (и, следовательно, высокий коэффициент платежеспособности). Это позволило компании быстро увеличить объемы бизнеса, не подвергая опасности платежеспособность. Однако высокий рост и низкая прибыльность взяли свою «пошлину». Коэффициент платежеспособности упал с 86% до 53%. Хотя текущий уровень хорош, компания В может столкнуться со сложностями в поддержании быстрого роста объемов бизнеса.

Коэффициенты претензий

Компания А имела низкий коэффициент претензий. За исключением небольшого снижения на третьем году, структура или тренды отсутствуют.

Коэффициент претензий компании В постоянно был выше и немного менее стабилен. Ясно выраженный тренд вновь отсутствует.

Сравнение коэффициентов претензий двух компаний искажено рядом ключевых факторов. Во-первых, если компания В намеренно приняла стратегию завоевания доли рынка за счет более низких премий, то мы должны были увидеть более высокие коэффициенты претензий у компании В. Во вторых, две компании могут работать на разных страховых рынках, имеющих различный уровень конкуренции.

Некоторые величины указывают на то, что компании имеют разный состав бизнеса. У компании В намного ниже резервы неоплаченных претензий, чем у компании А (около 35% от заработанной премии у В, по сравнению с более чем 100% у А), что указывает на то, что компания В занимается бизнесом с короткими хвостами. Возможно, на этом рынке конкуренция выше.

Коэффициенты издержек

Компания А имеет более низкие коэффициенты издержек, чем компания В. Хотя это может отражать более высокую эффективность и, возможно, экономию масштаба, это может также отражать разные соглашения о комиссионных на их рынках. Возможно компания В платит более высокие комиссионные, чтобы способствовать росту премии, или больше тратит на рекламу.

В обоих случаях, для твердого вывода не хватает данных, но, начиная с года 2, коэффициент издержек компании А ухудшался, а компании В улучшался.

Перестрахование

Компания А перестраховывает больше, чем компания В, возможно это соответствует разным классам бизнеса.

Объем перестрахования компании А слегка уменьшился (особенно в году 4), тогда как перестрахование компании В было более стабильным.

Инвестиции

Обе компании слегка улучшили доходность инвестиций в течение данного периода времени, в каждом году компания В достигала слегка более высокого результата.

Нам нужно установить, что происходит с приростом капитала, и различается ли инвестиционная политика этих двух компаний.

Прочие наблюдения

Учитывая, что страхование является нестабильным бизнесом, результаты обеих компаний удивительно стабильны.

Глава 20. Резюме

Четыре бухгалтерские концепции:

- начисление;
- работающее предприятие;
- согласованность;
- благоразумность.

Сила резервного базиса зависит от многих факторов, которые потенциально требуют субъективного суждения. Различия в резервном базисе между разными компаниями могут исказить сравнение прибыльности и мощи компаний.

Сильный резервный базис увеличивает размер резервов и отсрочивает появление прибыли.

Различия в базисе оценивания активов также затрудняют сравнение денежных величин и коэффициентов разных компаний.

Изменение состава бизнеса от одного года к другому, или необычные события могут исказить получаемую на основании счетов картину.

Бухгалтерские коэффициенты помогают проводить сравнение во времени и между разными компаниями. Коэффициенты, которые вы должны вычислять на основании счетов:

- коэффициент претензий (убытков);
- коэффициент издержек;
- коэффициент комиссионных;
- объединенный коэффициент;
- доля перестрахования;
- доходность инвестиций;
- маржа прибыли;
- доходность капитала;
- коэффициент платежеспособности;
- активы к обязательствам.

Решения

Решение 20.1

Вероятно. Отсутствие дисконтирования резервов приведет к включению маржи сверх основанного на наилучших оценках резерва. Это означает снижение вероятности недооценки резервов.

Чем дальше в будущем находятся платежи, тем больше будет маржа. Классы с более длинными хвостами обычно имеют более высокую неопределенность, поэтому большая маржа будет иметь место для более неопределенных обязательств.

Решение 20.2

Два года с низким уровнем претензий – потенциально не только благо?

Хорошей новостью будет высокая прибыль, полученная в два хороших года. Потенциальные проблемы:

- (a) Если компания использует низкий опыт претензий в качестве базиса для будущих премий, ставки премий могут быть установлены на слишком низком уровне (отметим, что в вопросе сказано *необычно*).
- (b) На рынок могут быть привлечены другие компании, что приведет к стадии страхового цикла - «смягчение ставок премий».

Решение 20.3

Восемь вопросов, которые можно задать о резервном базисе.

- Как были учтены скрытые и поздно заявленные претензии?
- Какая использовалась ставка инфляции?
- Использовалось ли дисконтирование, и если да, то с какой ставкой?
- Как учитывались будущие издержки?
- Были ли установлены резервы для повторно рассматриваемых претензий?
- Потребовался ли дополнительный резерв неистекших рисков?
- Какая маржа была включена в оценки?
- Как различается маржа по разным классам бизнеса?

Решение 20.4

Компания может принять решение об использовании менее консервативного базиса оценивания резервов претензий, если она хочет или нуждается в увеличении видимой прибыльности или финансовой мощи. Возможные причины:

- при консервативном базисе, платежеспособность будет выглядеть слабой;
- компания хочет увеличить ценность компании в глазах потенциального покупателя.

Решение 20.5

Это неверно. Критичным фактором является скорость роста. Компания, имеющая более сильный резервный базис, будет *обычно* показывать более *низкую* прибыль, если объем подписанной нетто премии растёт, поскольку резервы будут расти. Если объем подписанной нетто премии сокращается, то высвобождаемые резервы будут выше новой маржи резервов.

Далее, *изменение* резервного базиса также оказывает сильное влияние, например, если базис станет еще сильнее чем год тому, то часть дополнительного (вероятного) чрезмерного резервирования нанесет удар по прибыли этого года.

Решение 20.6

- | | |
|-----------------------------|---|
| • опыт претензий: | понесенные убытки/заработанная премия |
| • общий уровень издержек: | издержки и комиссия/подписанная премия |
| • ставки комиссионных: | комиссия/подписанная премия |
| • доходность инвестиций: | полный доход от инвестиций/средний размер активов |
| • прибыльность страхования: | страховая прибыль/заработанная премия |
| • финансовая мощь: | свободные резервы/подписанная премия |
| • доходность капитала: | общая прибыль/используемый капитал |

Решение 20.7

- Группа 1: операционные коэффициенты
Группа 2: коэффициенты прибыли
Группа 3: коэффициенты финансовой мощи

Решение 20.8

Аквизиционные затраты следует проигнорировать, поэтому получим нечто эквивалентное:

$$60 \times 1/4 + 80 \times 1/2 + 100 \times 3/4 + 120 + 140 \times 3/4 + 160 \times 1/2 + 180 \times 1/4 = 480 \text{ млн. фунтов}$$

Решение 20.9

Анализ двух компаний: ответ в тексте.