

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ ПУТЕМ ПЛАНИРОВАНИЯ ОЖИДАЕМОЙ АКЦИОНЕРНОЙ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ РИСКА**Людмила Ивановна ЦВЕТКОВА**

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления рисками и страхования,
 Московский государственный институт международных отношений
 Министерства иностранных дел Российской Федерации, Москва, Российская Федерация
 mila-c@yandex.ru
 orcid.org/0000-0003-1232-956X
 SPIN-код: 9468-5942

История статьи:

Получена 27.03.2018
 Получена в доработанном
 виде 10.04.2018
 Одобрена 26.04.2018
 Доступна онлайн 29.05.2018

УДК 368.027.721

JEL: G22, G32, G35

Ключевые слова:

посредничество, капитал,
 полезность, прибыль,
 структура тарифа

Аннотация

Предмет. Разработка методики планирования показателей деятельности страховщика с целью нивелирования низкой инвестиционной привлекательности страхового бизнеса в связи с несоответствием уровня риска, принимаемого акционерным капиталом, и обеспечиваемой акционерной прибылью.

Цели. Одной из наиболее применимых концепций при анализе эффективности страховой деятельности является концепция противоположности экономических интересов страхователя и страховщика, выступающих в качестве производителя и потребителя. Страховая сделка в условиях противоположно направленных интересов страховщика и страхователя заключается лишь при достижении баланса этих интересов, имеющего место при равенстве их ожидаемых доходов и потерь от сделки. Предложена методика разрешения противоречий интересов страхователей и акционеров путем планирования показателей управления как капиталом, формируемым акционерами, так и капиталом, формируемым страхователями.

Методология. Использована финансовая модель оценки полезности капитала с учетом риска, а также модель экспоненциального роста капитала, при формулировании метода оценки платы за страхование в целях обеспечения интересов обоих принципалов страховщика.

Результат. Предложенная методика позволяет планировать объем нетто-премий по действующим договорам, необходимый для обеспечения предстоящих обязательств страховщика, определяемых его посредническим статусом.

Выводы. Возможна оценка стоимости страхования, которая позволит повысить репутацию страховых компаний и привлечь в отрасль обе группы ее стейкхолдеров: как потребителей страховых услуг, так и инвесторов.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Цветкова Л.И. Обеспечение инвестиционной привлекательности страховой отрасли путем планирования ожидаемой акционерной прибыли в условиях риска // *Финансы и кредит*. — 2018. — Т. 24, № 5. — С. 1247 — 1256.

<https://doi.org/10.24891/fc.24.5.1247>

Одной из наиболее применимых концепций при анализе эффективности страховой деятельности является концепция противоположности экономических интересов страхователя и страховщика, выступающих в процессе страховой деятельности в качестве производителя и потребителя.

Страховая сделка в условиях противоположно направленных интересов страховщика и страхователя заключается лишь при

достижении баланса их противоположных интересов, который имеет место при равенстве их ожидаемых доходов и потерь от сделки. Эта же мысль проводится в работе А. Преда¹, а также Л.И. Цветковой [1] и др.

Общеизвестно, что страховщик рассматривается как посредник между всей

¹ Preda A. Efficiency of insurance: insurer vs insured. University of Craiova Faculty of Economics and Business Administration. URL: feaa.ucv.ro>AUCSSE/0041v1-004.pdf

совокупностью страхователей и теми из них, кто приобрел право на страховую выплату. В этом состоит одна из функций финансового посредничества страховщика как институционального инвестора [2, 3]. В процессе ее выполнения страховщик аккумулирует фонд под предстоящие выплаты, реализуя на этом фонде распределение риска между участниками страхования и обеспечивая адекватность величины риска и компенсационных страховых выплат.

Однако функции страховой компании как финансового посредника этим не ограничиваются. Дело в том, что страховщик несет обязательства по заключенным страховым договорам вне зависимости от достаточности величины имеющегося в его распоряжении страхового капитала. Отсюда следует, что для выполнения своих обязательств ему требуется привлечение капитала третьих лиц [4]. В роли таких третьих лиц можно рассматривать акционеров, а привлекаемым является акционерный капитал.

В ходе взаимоотношений страховой компании и акционеров можно сказать, что страховщик выступает посредником между акционерами как держателями акционерного капитала и страхователями (выгодоприобретателями) как лицами, обладающими правами на удовлетворение своих претензий по компенсации убытков в том числе за счет капитала акционеров. В то же время страховщик использует капитал, сформированный из страховых премий, для выполнения своих обязательств не только перед страхователями, но и перед акционерами, поскольку управление этим капиталом является сутью и содержанием процесса производства страховой услуги, в который инвестированы средства акционеров. При этом доход от инвестирования акционерного капитала страховщиком не обеспечивает преимуществ страхового бизнеса по сравнению с любым иным. Как справедливо отмечают Ж. Ханкок, П. Хубер и П. Кох, заключение договоров страхования — единственный способ, который может создать дополнительный доход для акционеров².

² Ханкок Ж., Хубер П., Кох П. Экономика страхования. Как страховщики создают доход для акционеров. URL: <http://symixins.narod.ru/aes16/>

Права на активы, покрывающие страховые обязательства в объеме технических резервов, фактически имеются у сформировавших их страхователей. Эта точка зрения отражена в работе К.Г. Воблого [5], посвященной экономике страхования, а также в учебниках под редакцией Л.Н. Рейтмана, А.Г. Грязновой и Е.В. Маркиной, А.П. Зиминой³.

Это же мнение относительно прав на активы страховых резервов отражает В.Н. Салин указывая, что активы страховых технических резервов рассматриваются как активы держателей полисов, находящиеся в распоряжении страховых компаний [6]. А это означает, что страховщики, извлекающие из обладания этими активами акционерную прибыль для выплаты акционерам, являются посредниками между страхователями, сформировавшими эти активы, и акционерами, заинтересованными в повышении своего благосостояния в результате проведения страховщиком страховых операций с использованием в том числе и инвестированного ими в страховое предпринимательство капитала.

Таким образом, как посредник страховщик привлекает средства акционеров для обеспечения интересов страхователей и средства страховых резервов для обеспечения интересов акционеров. В результате посредничества страховщика удовлетворяются интересы страхователей в сохранении благосостояния, а интересы акционеров — в повышении благосостояния. В этих целях страховщик распоряжается полученными от обеих сторон средствами в интересах противоположной стороны (*рис. 1*).

Именно способность обеспечить противоположные интересы этих экономических агентов и является главной задачей менеджмента страховой организации, а поскольку единственным значительным источником финансовых потоков, управление которыми способно решить эту задачу, является доход от страховых операций, то именно он выступает источником обеспечения интересов обеих сторон.

³ Рейтман Л.Н. Страховое дело: учеб. М.: Банковский и биржевой научно-консультативный центр, 1992. 524 с.; Финансы / под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2012. 496 с.; Зиминая А.П. Финансы и кредит: учеб. пособ. Барнаул: Барнаульское книжное издательство, 2008. 140 с.

Отметим, что при этом не вполне корректно рассматривать в качестве характерного для страхового бизнеса источника дохода акционеров прибыль от инвестирования собственных средств компании и средств страховых резервов. Инвестиционные доходы от размещения акционерного капитала являются безусловной собственностью акционеров безотносительно его вложения в страховой бизнес, поэтому этот источник дохода не может рассматриваться как характерный для страховой деятельности, а существующий наравне с иными альтернативными вложениями [7].

Что касается дохода от инвестирования временно свободных активов, покрывающих страховые резервы, то он тоже не может формировать доход акционеров, поскольку формально должен начисляться в пользу собственников этих средств, то есть страхователей. Право страхователей на этот доход реализуется за счет соответствующего снижения страховой премии, при назначении которой учитывается потенциальная инвестиционная прибыль [8].

Следовательно, источником удовлетворения интересов акционеров, оправдывающим предоставление ими капитала для страховой компании, может быть только доход от страховых операций, то есть сумма полученных страховых премий, обеспечивающих активы страховых резервов, и ее соотношение с суммой страховых выплат.

Страховая сделка, как и любая рыночная, заключается в условиях заинтересованности каждой стороны в ее выгоды. Если исходить из полного равноправия (равных возможностей) сторон, вступающих в страховую сделку, в соответствии с предположениями теоремы Р. Коуза [9] и развивающих ее подходах О. Уильямсона [10], то страховщик и страхователь заключают договор купли-продажи страховой услуги в расчете на наиболее выгодные для себя результаты сделки. Страхователи заинтересованы совокупно получить больше, чем заплатили, обеспечивая таким образом свой доход от сделки. Акционеры заинтересованы в прямо противоположном исходе, обеспечивая свой доход [11].

Задача страховой организации обеспечить эту обоюдную выгоду на условиях лучших, чем при альтернативном вложении средств для каждой стороны. При этом источником обеспечения этой взаимной удовлетворенности сторон является, по сути дела, только величина собранного страхового капитала.

Функции страховщика как посредника между двумя принципалами: акционерами и страхователями, можно описать в терминах опционов.

Опцион — это договор, по которому покупатель (потенциальный покупатель или потенциальный продавец базового актива) получает право, но не обязательство, совершить покупку или продажу данного актива по заранее оговоренной цене в определенный договором момент или на протяжении отрезка времени в будущем. При этом продавец опциона несет обязательство совершить ответную продажу или покупку актива в соответствии с условиями проданного опциона⁴.

Право страховщика привлекать средства акционеров для гарантий страховых выплат может быть рассмотрено как опцион CALL. Опцион CALL — это опцион на покупку. За оговоренную плату продавец опциона на покупку актива предоставляет покупателю опциона право, но не обязанность приобрести этот актив в случае необходимости в нем. В случае если покупка актива в течение срока действия опциона не потребует, оплата за него остается в распоряжении продавца [12]. В нашей ситуации в качестве покупателя опциона выступает страховщик, приобретающий право на привлечение акционерного капитала в случае недостаточности активов, сформированных для выполнения своих обязательств из средств страхователей по действующим договорам. В случае если привлечение на выплаты акционерного капитала не потребует, оплата опциона в форме дивидендов или капитализируемой прибыли останется в распоряжении акционера. Страховщик реализует право на приобретенный опцион

⁴ Современный экономический словарь / под ред. Б.А. Райзберга. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. 512 с.

CALL в соответствии с уставными документами и действующим законодательством. Размер платы за это право определяется размером дополнительной прибыли, которую должен оплатить акционером страховщик за использование акционерного капитала. Принципиальным здесь является то, что размер этой прибыли как платы за опцион CALL должен быть оценен акционерами как адекватный предоставляемым страховщику правам на использование их капитала с учетом риска, то есть в условиях определенной вероятности на его использование для выполнения принятых обязательств. В противном случае акционер лишит страховую компанию права на свой актив, изъяв капитал.

Адекватность получаемой оплаты акционером за принимаемый ими риск можно оценить через полезность привлекаемого под риск капитала, который может быть использован с той или иной вероятностью. Оценка полезности этого капитала может быть проведена с использованием функции убывающей полезности капитала для лиц, не склонных к риску. Эта функция, как правило, представляется логарифмической кривой [13]. Привлечение акционерного капитала для страховых выплат может быть востребовано в случаях предъявления объема претензий на страховые выплаты, цена риска которых, заложенная в размер страховых премий, будет превышена.

С точки зрения опционного подхода объем возможных претензий — это сумма всех комбинаций опционов PUT, которыми могут воспользоваться их приобретатели. На превышение этой суммы совокупной стоимости проданных опционов PUT у страховщика должны быть приобретены опционы CALL.

Далее сделаем ряд предположений и уточнений.

Уточнение: максимальный объем выданных гарантий по опционам PUT (то есть ответственность по действующим страховым договорам, равная сумме всех страховых сумм), должна соответствовать стоимости проданных страховщиком опционов PUT и требуемой суммы для покрытия прав на

активы по приобретенным у акционеров опционам CALL.

Предположение: эти максимальные претензии в течение года могут быть предъявлены по множеству комбинаций договоров, как то — по одному из договоров, по двум любым договорам, по трем любым договорам, и, наконец, по всем договорам. При этом каждая комбинация претензий обладает своей вероятностью. Если исходить из того, что максимально возможные выплаты по заключенным договорам равны их страховым суммам (k_i), а вероятность этих выплат, заложена в страховом тарифе при расчете нетто-ставки, то цена риска таких выплат равна сумме всех возможных вариантов максимальных выплат с учетом их вероятности. Необходимый капитал при этом будет равен цене этого риска. Функция полезности капитала для инвестора предполагается убывающей в первой производной и имеет форму логарифмической кривой. Тогда полезность необходимого для гарантий выполнения страховщиком обязательств описывается следующим образом:

$$\ln COST_{GAR} = \ln \sum_{j=1}^{C_M} loss_j \cdot p_j,$$

где $COST_{GAR}$ — объем капитала, которым должен обладать страховщик для безусловного выполнения своих обязательств как сумма полученной стоимости за продажу опционов PUT и суммы приобретаемых опционов CALL;

M — число заключенных страховых договоров в портфеле страховщика;

j — порядковый номер сочетания из M по m договоров;

C_M — число таких возможных сочетаний C_M^m , что в соответствии с правилами комбинаторики⁵ равно 2^M ;

$loss_j$ — полный убыток по j -й комбинации из m страховых договоров, где $m = 0, 1, 2, \dots, M$;

p_j — вероятность одновременного наступления полного убытка по числу j -й

⁵ Виленкин Н., Виленкин А., Виленкин П. Комбинаторика. М.: МЦНМО, 2017. 400 с.

комбинации m страховых договоров из M заключенных, где $m = 0, 1, 2, \dots, M$, равна произведению нетто-ставок по тарифам включенных в эту комбинацию договоров.

Откуда:

$$COST_{GAR} = \prod_{j=1}^{C_M} (loss_j)^{p_j}.$$

Сравним полученную полезность с полезностью активов, в которых размещен страховой капитал, то есть с суммой незаработанной и заработанной страховщиком премии по действующим договорам. Понятие страхового капитала не совпадает с понятием «активы в покрытие страховых резервов», поскольку последние имеют динамический характер, зависят от истечения срока действия договоров, тогда как страховой капитал собранных премий по действующим договорам за вычетом произведенных выплат и расходов на оплату вовлеченных в создание страховой услуги нематериальных ресурсов, отражает фактический объем капитала, сформированного из средств страхователей.

Величина этого капитала равна разности между активами и собственными средствами компании (3), которую часто понимают, как оборотные средства, что для страховщика не совсем верно, поскольку в обороте, то есть создании страховой услуги, при определенных условиях может участвовать и акционерный капитал. Формула расчета страхового капитала имеет вид:

$$CK = Ak - CC,$$

где CK — страховой капитал;

Ak — размер активов по балансу страховой компании;

CC — собственные средства страховщика: уставный, добавочный, резервный капитал и нераспределенная прибыль прошлых периодов.

Полезность страхового капитала оценивается как

$$COST_{CK} = \ln CK,$$

где $COST_{CK}$ — полезность страхового капитала.

Разность полезностей имеющегося страхового капитала и необходимого капитала для обеспечения безусловных гарантий должна быть обеспечена в размере оплачиваемых дивидендов и равна его полезности, то есть полезности капитала, приобретаемого страховщиком у акционеров как опцион CALL:

$$COST_{ST} = COST_{GAR} - COST_{CK},$$

где $COST_{ST}$ — полезность привлекаемого под риск акционерного капитала.

Если оценка акционерами полезности капитала под риском не соответствует получаемой прибыли, то стоит задача ее увеличения путем наращивания размера страхового капитала в целях выполнения обязательств перед акционерами.

В терминах опционного подхода страховой капитал должен превышать объем предстоящих обязательств перед страхователями на сумму обязательств перед акционерами, равную совокупной величине стоимости опциона CALL за право использовать их капитал. С точки зрения структуры баланса это разница между активами страховщика за вычетом его собственных средств и объемом технических резервов. Данная сумма в дальнейшем сформирует акционерную прибыль и будет либо капитализирована, либо выплачена акционерам.

Предполагаемые расчеты могут вызывать затруднения, если будут производиться вручную. Однако использование в качестве инструмента расчетов EXEL или иных специальных IT-приложений позволит свести подобные затруднения к минимуму.

Как было указано, посредническая функция страховщика при обмене капиталами страхователей и акционеров состоит в обеспечении акционерам возможности использовать привлекаемый капитал страхователей для получения прибыли, а также в привлечении акционерного капитала для обеспечения интересов страхователей.

Страхователи, приобретая страховой полис как финансовый актив за страховую премию, получают право продать этот актив за оговоренную условиями договора сумму

страхового возмещения. То есть здесь мы можем проследить аналогию операции по приобретению ими у страховщика страхового полиса как права на опцион PUT⁶.

Опцион PUT — это опцион на продажу. Приобретение страхового полиса как опциона предоставляет его покупателю право продать этот полис как базовый актив по фиксированной цене в объеме страхового возмещения, в том числе за счет привлечения капитала акционеров.

Логично заключить, что в силу описанных обстоятельств стоимость страховых полисов или опционов PUT должна рассчитываться с учетом предполагаемой прибыли акционеров [14]. Эта стоимость страховых полисов должна включать доначисления за право привлечения страховщиком дополнительного акционерного капитала при недостатке капитала страхового в случае с реализацией предпринимательских рисков страховщика: снижения деловой активности, рыночных, валютных, дефолта контрагентов и т.п.⁷. Эти «доначисления» можно рассматривать как плату за предпринимательский риск акционеров, который является источником предпринимательской прибыли [15]. Полученная прибыль в годы, когда этот дополнительный капитал не востребован, может быть капитализирована, то есть повысить фактическую маржу платежеспособности компании, либо обеспечить выплату дивидендов акционерам, если последних устраивает уровень риска привлечения их капитала для выплат на уровне, ограничиваемом регулятором.

Страхователь, вступая в сделку, готов уплатить цену опциона также в соответствии со своим представлением о полезности, но уже не продаваемого, а приобретаемого актива в форме страхового полиса. Эта цена должна

включать стоимость прав не только на использование страхователем сформированного с его участием страхового капитала, но и стоимость оплаты акционерам использования их капитала⁸.

Расчет этой части платы за страхование может опираться на функцию описания роста капитала K_t в экономической системе воспроизводства с непрерывными потоками денежных поступлений и платежей, описываемая экспоненциальным уравнением:

$$K_t = K_0 e^{p_t t}, \quad (1)$$

где K_0 — объем капитала в начальный момент времени t_0 ;

p_t — отношение прибыли к доходам, для страхования — величина, обратная комбинированному коэффициенту убыточности за период от t_0 к следующему моменту времени t ($p_t = 1/KKY$), β — коэффициент капитализации прибыли, показывающий, какая доля прибыли направляется на увеличение капитала;

τ — ставка налога на прибыль.

Применение этой модели роста капитала при заданном уровне приобретаемого богатства акционеров, существующей ставке налога на прибыль и рентабельности страхового капитала как отношение прибыли к доходам, как рентабельности страховых операций, позволяет вычислить необходимые доначисления на нетто-ставку для обеспечения оплаты страхователями приобретаемого за их счет опциона CALL. Значение рентабельности страховых операций является величиной, обратной комбинированному коэффициенту убыточности⁹. На основании проведенных таким образом вычислений становится очевидна величина комбинированного

⁶ Sherris M. Enterprise Risk Management, Insurer Value Maximisation, and Market Frictions. URL: http://www.actuaries.org/ASTIN/Colloquia/Madrid/Presentations/PLENARY_Sherris.pdf

⁷ Директива 2009/138/ЕС Европейского парламента и совета ЕС от 25.11.2009 об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций (Solvency II) (с изменениями и дополнениями) (применима к странам Единого экономического пространства). Официальный бюллетень ЕС, том L 335, 17.12.2009, с. 1) // Приложение к информационному письму Банка России от 08.09.2016 № ИН-015-53/64.

⁸ Цветкова Л.И. Формирование цены страхования как фактора привлечения в отрасль дополнительных ресурсов // Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе: сборник статей по материалам III Международной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов / под ред. И.С. Винниковой, Е.А. Кузнецовой. Н. Новгород: Мининский университет, 2017. С. 83–89.

⁹ Трифонов Б.И. О проблемах высокой убыточности страховых компаний // Финансы и кредит. 2015. № 10. С. 56–64.

коэффициента убыточности, то есть, прологарифмировав обе части уравнения (1) и произведя простые преобразования, получим выражение для коэффициента убыточности:

$$p_t = \frac{\tau \ln K_t}{\beta \ln K_0};$$

$$KKY = \frac{\beta \ln K_0}{\tau \ln K_t},$$

где KKY — комбинированный коэффициент убыточности.

После актуарной оценки необходимой нетто-ставки и расходов на ведение дела, можно оценить долю дополнительных начислений на страховую премию для достижения заданного KKY , позволяющего обеспечить в структуре тарифа суммы для оплаты пользования акционерным капиталом в целях обеспечения гарантии выполнения страховых обязательств для отдельной линии бизнеса.

Легко заметить, что из полученного выражения можно оценить возможные начисления за оплату опциона CALL при условии заданного KKY .

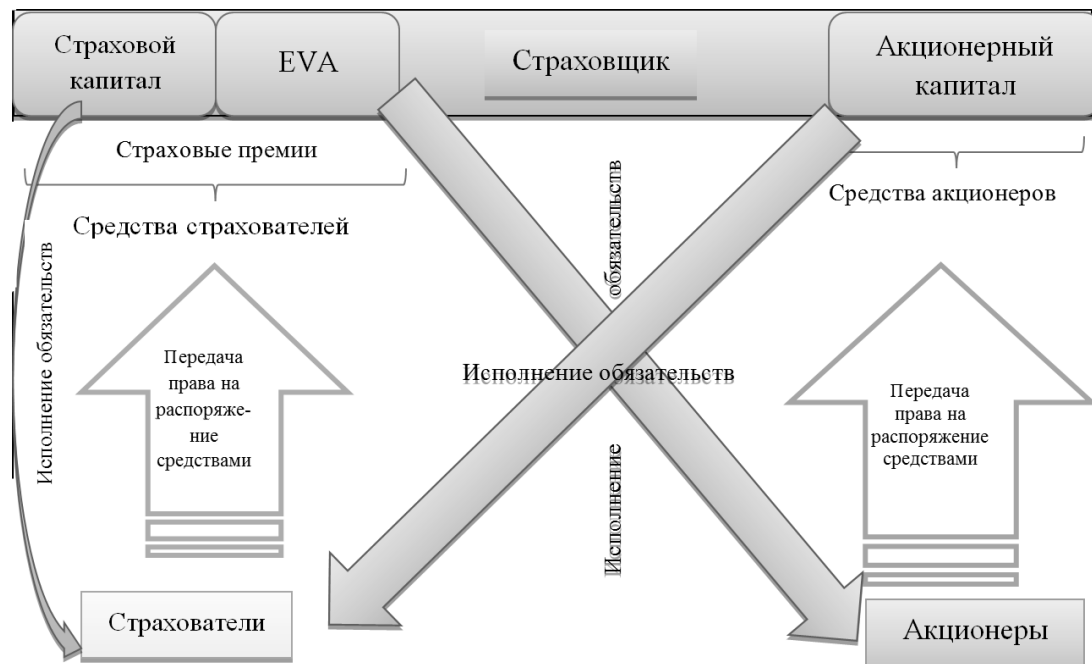
$$\beta = \frac{KKY \cdot \tau \cdot \ln K_t}{\ln K_0}.$$

Ясно, что, если задать в качестве неизвестной любую из переменных в уравнении роста капитала, можно определить ее значение при условии, что прочие величины запланированы или известны.

Сформированный таким образом объем страхового капитала из нетто-премий по действующим договорам будет представлять собой сумму предстоящих обязательств страховщика перед обоими его принципалами: как перед страхователями, так и перед акционерами. Этот объем обязательств и определяется посредническим статусом страховщика.

Рисунок 1
Посреднические функции страховщика

Figure 1
Intermediary functions of the insurer



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Цветкова Л.И. Страховая компания как объект предпринимательства ее акционеров // *Страховое дело*. 2015. № 4. С. 18–20.
2. Benston G.J., Smith C.W. A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation. *Journal of Finance*, 1976, vol. 31, iss. 2, pp. 215–231. URL: <https://doi.org/10.2307/2326596>
3. Leland H.E., Pyle D.H. Information Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. *Journal of Finance*, 1977, vol. 32, iss. 2, pp. 371–387. URL: <https://doi.org/10.2307/2326770>
4. Лельчук А.Л. Современный подход к оценке платежеспособности страховой компании // *Финансы*. 2013. № 6. С. 45–49.
5. Воблый К.Г. Основы экономии страхования. М.: Анкил, 1995. 232 с.
6. Салин В.Н., Ключкова А.А. Реформирование системы контроля платежеспособности страховых компаний в странах ЕС // *Финансы: теория и практика*. 2005. № 2. С. 62–74. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/reformirovanie-sistemy-kontrolya-platezhesposobnosti-strahovyh-kompaniy-v-stranah-es>
7. Улыбина Л.К., Липчуи Н.В., Огорокова О.А. Формирование и оценка инвестиционной деятельности страховых организаций: монография. Краснодар: КубГАУ, 2012. 253 с.
8. Натхов Т.В. Страховые компании как институциональные инвесторы на рынке капиталов // *Страховое дело*. 2005. № 9. С. 2–11.
9. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с
10. Уильямсон О.И. Уинтер С.Дж. Природа фирмы. К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза Природа фирмы. М.: РГБ, 2008.
11. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. М.: Инжиниринго-консалтинговая компания «ДеКа», 1996. 184 с.
12. Натенберг Ш. Опционы: Волатильность и оценка стоимости. Стратегии и методы опционной торговли. М.: Альпина Паблишер, 2015. 539 с.
13. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент: принципы и методики. М.: Вильямс, 2010. 495 с.
14. Schmautz M., Lampenius N. Deriving the Optimal amount of Risk Capital for P/L Insurance Companies Utilizing ALM. URL: <http://www.cfr-cologne.de/download/kolloquium/2011/SchmautzK11.pdf>
15. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 360 с.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

ENSURING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE INSURANCE INDUSTRY BY PLANNING THE EXPECTED SHAREHOLDER PROFIT IN THE CONDITIONS OF RISK

Lyudmila I. TSVETKOVA

Moscow State Institute of International Relations (University) of Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation,
Moscow, Russian Federation
mila-c@yandex.ru
<https://orcid.org/0000-0003-1232-956X>

Article history:

Received 27 March 2018
Received in revised form
10 April 2018
Accepted 26 April 2018
Available online
29 May 2018

JEL classification: G22, G32,
G35

Keywords: mediation, capital,
profitability, profit, tariff
structure

Abstract

Importance Low investment attractiveness of insurance business impedes the expansion of insurance role in economy. The share capital risk level and the provided joint-stock profit do not compile one another. The subject of the work is planning of activity indicators of the insurer in order to level such discrepancy.

Objectives This article deals with conflicts of interests of insurers and shareholders. The paper aims to solve the problems by planning management indicators both formed by shareholders capital and the insurers capital.

Methods The author uses financial model of usefulness assessment of the capital. It takes into account risk and the model of exponential capital growth. The model forms a method of assessment of payment for ensuring interests of both the insurer's principals.

Results The offered technique allows to plan the net-premiums volume under existing contracts. It is necessary for providing the forthcoming obligations of the insurer.

Conclusions and Relevance The research states that such estimation of insurance cost will allow to strengthen reputation of insurance companies and help to attract both consumers and investors.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Tsvetkova L.I. Ensuring Investment Attractiveness of the Insurance Industry by Planning the Expected Shareholder Profit in the Conditions of Risk. *Finance and Credit*, 2018, vol. 24, iss. 5, pp. 1247–1256.
<https://doi.org/10.24891/fc.24.5.1247>

References

1. Tsvetkova L.I. [The insurance company as an object of business of its shareholders]. *Strakhovoe delo = Insurance Business*, 2015, no. 4, pp. 18–20. (In Russ.)
2. Benston G.J., Smith C.W. A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation. *Journal of Finance*, 1976, vol. 31, iss. 2, pp. 215–231. URL: <https://doi.org/10.2307/2326596>
3. Leland H.E., Pyle D.H. Information Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. *Journal of Finance*, 1977, vol. 32, iss. 2, pp. 371–387. URL: <https://doi.org/10.2307/2326770>
4. Lel'chuk A.L. [Modern approach to assessment of the solvency of insurance company]. *Finansy = Finance*, 2013, no. 6, pp. 45–49. (In Russ.)
5. Voblyi K.G. *Osnovy ekonomii strakhovaniya* [Bases of economic insurance]. Moscow, Ankil Publ., 1995, 232 p.

6. Salin V.N., Klochkova A.A. [Reforming an Insurance Company Solvency Control System in the EU Countries]. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*, 2005, no. 2, pp. 62–74. (In Russ.) URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/reformirovanie-sistemy-kontrolya-platezhesposobnosti-strahovyh-kompaniy-v-stranah-es>
7. Ulybina L.K., Lipchiu N.V., Okorokova O.A. *Formirovanie i otsenka investitsionnoi deyatel'nosti strakhovykh organizatsii: monografiya* [Formation and evaluation of insurance companies investment activity: a monograph]. Krasnodar, Kuban SAU Publ., 2012, 253 p.
8. Natkhov T.V. [Insurance companies as institutional investors on the capital market]. *Strakhovoe delo = Insurance Business*, 2005, no. 9, pp. 2–11. (In Russ.)
9. Coase R.H. *Firma. Rynok. Pravo* [The Firm, the Market and the Law]. Moscow, Novoe izdatel'stvo Publ., 2007, 224 p.
10. Williamson O.E., Winter S.G. *Priroda firmy. K 50-letiyu vykhoda v svet raboty R.Kouza Priroda firmy* [The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development]. Moscow, Russian State Library Publ., 2008.
11. Limitovskii M.A. *Osnovy otsenki investitsionnykh i finansovykh reshenii* [Bases of evaluation of investing and financial decisions]. Moscow, Inzhiniringo-konsaltingovaya kompaniya DeKa Publ., 1996, 184 p.
12. Natenberg Sh. *Optiony: Volatil'nost' i otsenka stoimosti. Strategii i metody optсионnoi trgovli* [Option Volatility and Pricing. Advanced Trading Strategies and Techniques]. Moscow, Al'pina Publ., 2015, 539 p. URL: <http://static.my-shop.ru/product/pdf/65/647357.pdf>
13. Damodaran A. *Strategicheskii risk-menedzhment: printsipy i metodiki* [Strategic risk taking]. Moscow, Vil'yams Publ., 2010, 495 p.
14. Schmautz M., Lampenius N. Deriving the Optimal Amount of Risk Capital for P/L Insurance Companies Utilizing ALM. URL: <http://www.cfr-cologne.de/download/kolloquium/2011/SchmautzK11.pdf>
15. Knight F.H. *Risk, neopredelennost' i pribyl'* [Risk, Uncertainty and Profit]. Moscow, Delo Publ., 2003, 360 p. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.