



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W KRAKOWIE



# EKONOMIKOS VYSTYMASIS: PROCESAI IR TENDENCIJOS

III-osios tarptautinės mokslinės–praktinės konferencijos  
straipsnių rinkinys

**I tomas**

2015

## RĖMĖJAI:



### Konferencijos organizacinis komitetas:

*Pirmininkė* – Nijolė Kašėtienė, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto prodekanė, lektorė.

### Nariai:

**Asta Pikeliėnė**, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto dekanė, lektorė;

**Ona Gudaitienė**, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto lektorė, Buhalterinės apskaitos katedros vedėja;

**Dalia Prūsaitienė**, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto lektorė, Ekonomikos katedros vedėja;

**Birutė Jukonienė**, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto lektorė;

**Jūratė Merkienė**, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto lektorė;

**Romantė Bučienė**, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto lektorė, Lietuvos ekonomikos dėstytojų asociacijos prezidentė.

### Mokslo komitetas:

*Pirmininkė* – dr. Aušra Liučvaitienė, Vilniaus Gedimino technikos universiteto Verslo vadybos fakulteto docentė.

### Nariai:

**prof. dr. Alfred A. Kuratašvili**, Gruzijos technikos universiteto profesorius (Gruzija);

**dr. Jaroslav Swida**, Krokuvos ekonomikos universiteto docentas (Lenkija);

**dr. Mei-Hsin Chen**, Navaros universiteto docentė (Ispanija);

**dr. Aldona Gaizauskienė**, Vilniaus kolegijos Mokslo skyriaus vedėja;

**dr. Dalia Daujotaitė**, Mykolo Romerio universiteto Ekonomikos ir finansų valdymo fakulteto docentė;

**dr. Rasa Subačienė**, Vilniaus universiteto Ekonomikos fakulteto docentė;

**dr. Erstida Ulvidienė**, Vilniaus universiteto Ekonomikos fakulteto docentė;

**dr. Kastytis Senkus**, Vilniaus universiteto Ekonomikos fakulteto lektorius;

**dr. Tadas Gudaitis**, Vilniaus universiteto Ekonomikos fakulteto lektorius;

*Sekretorė* – Violeta Baltrūnienė, Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakulteto lektorė

Spaudai parengė Violeta Baltrūnienė

Straipsnių autorių kalba netaisyta.

ISBN 978-609-436-033-6

© Vilniaus kolegija, 2015

## TURINYS

<b>ĮŽANGINIS ŽODIS</b> .....	7
<b>1. Violeta BALTRŪNIENĖ. VIEŠOJO ADMINISTRAVIMO INSTITUCIJŲ VEIKLOS APŽVALGA</b> .....	14
<b>2. Violeta BALTRŪNIENĖ, Danguolė IGNATAVIČIŪTĖ. NUOTOLINĖS STUDIJOS – NERIBOTŲ GALIMYBIŲ MOKYMO SI FORMA</b> .....	34
<b>3. Gintautas BAREIKIS, Inga PAŠIUŠIENĖ. PINIGŲ SRAUTO VERTINIMAS TAIKANT MATEMATINIUS MODELIOUS</b> .....	55
<b>4. Egidijus BIKAS, Gintarė PRUNSKUTĖ. SAVIVALDYBIŲ FINANSAI, JŲ POVEIKIS GYVENTOJŲ SOCIALINIO LYGIO KĖLIMUI</b> .....	66
<b>5. Giedrius BORISAS. NEPRIKLAUSOMŲ DRAUDIMO TARPININKŲ VAIDMUO LIETUVOS NEGYVYBĖS DRAUDIMO RINKOJE</b> .....	87
<b>6. Ramutis BUCKIŪNAS, Inga PAŠIUŠIENĖ. DARBO IR POILSIO LAIKO ORGANIZAVIMAS: REIKALAVIMAI IR PAŽEIDIMAI</b> .....	102
<b>7. Olga BUCKIŪNIENĖ, Agnieszka CHOLEWA-WÓJCIK, Agnieszka KAWECKA, Jarosław ŚWIDA. ATTITUDES OF OLDER CONSUMERS ON FOOD PACKAGING PRESENT ON THE MARKET OFFER – THE EXAMPLE OF POLAND AND LITHUANIA</b> .....	110
<b>8. Olga BUCKIŪNIENĖ, Asta PIKELIENĖ. EURO ĮVEDIMO EKONOMINIS POVEIKIS LIETUVAI</b> .....	123
<b>9. Ramunė BUDRIONYTĖ. ĮMONIŲ VEIKLOS EFEKTYVUMO VERTINIMAS: METODŲ ANALIZĖ</b> .....	129
<b>10. Gediminas DAVULIS. GLOBALINĖS KRIZĖS POVEIKIS LIETUVOS VALSTYBĖS BIUDŽETO FORMAVIMUI</b> .....	146
<b>11. Ирина ДЕМКО. ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ</b> .....	170
<b>12. Ираклий Т. ГАБИСОНИЯ. АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ АУДИТ – ВАЖНЫЙ МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ПРАВ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ</b> .....	180
<b>13. Marcin GĘBAROWSKI. THE TRADE FAIR MARKET IN POLAND: STAGES OF EVOLUTION, STRUCTURE, PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT</b> .....	185
<b>14. Dovilė GILVYDYTĖ, Tadas GUDAITIS. ANTROS PENSIJŲ PAKOPOS VEIKLOS VERTINIMAS: BALTIJOS ŠALIŲ ATVEJIS</b> .....	198
<b>15. Hanna GOLIKAVA. TAX INCENTIVES AS A TOOL FOR ENHANCING THE INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES</b> ..	212

## PROBLEMS OF EFFECTIVE FUNCTIONING OF SOCIALLY ORIENTED MARKET ECONOMY AND LEGAL FACTOR

### Summary

In the scientific work the problems of effective functioning of the socially oriented market economy are examined and the significance of legal factors for the practical realization of social orientation of the market-economic system is shown.

## PERDRAUDIMO PLĖTROS BESIVYSTANČIOS EKONOMIKOS ŠALYSE METODOLOGIJA

dr. Aleksandra LEZGOVKO<sup>1</sup>, Michail LEZGOVKO<sup>2</sup>

<sup>1</sup> *Mykolo Romerio universiteto Ekonomikos ir finansų valdymo fakultetas,*  
<sup>2</sup> *Kopenhagos verslo mokykla*

### Anotacija

Perdraudimo plėtra aktuali visoms pasaulio šalims. Ji gali veiksmingai apsaugoti visuomenę, atskirus žmones ir ekonomiką apskritai. Kartu perdraudimas – tai labai sudėtingas ir nepaprastai reikalingas verslas draudimo rinkos globalizacijos sąlygomis. Gamybinės ir negamybinės (paslaugų) srities stambių objektų veikla objektyviai susijusi su didelės vertės rizikomis. Pastaruoju metu pasaulyje, deja, padažnėjo žemės drebėjimų, gamybinių ir buitinių gaisrų, avarijų naftotiekiuose ir kitų įvykių, darančių valstybių, atskirų juridinių asmenų ar piliečių turiniams interesams katastrofišką žalą. Visa tai kelia didesnius reikalavimus perdraudimo verslui visame pasaulyje ir poreikį sukurti jo plėtros kryptis.

Šiame straipsnyje pasiūlyta metodologija, pagrįsta perdraudimo rinkos plėtros mechanizmais besivystančios ekonomikos šalyse. Šioje metodologijoje numatytos tokios svarbios kryptys kaip: valstybės parama draudimo ir perdraudimo rinkos plėtrai, padalinių, aptarnaujančių globalų perdraudimą, steigimas, sukūrimas mechanizmo, skirto valdyti perdraudimo kompanijų plėtrą rinkoje, korporacinės socialinės atsakomybės ir skaidrumo principų įdiegimas į perdraudimo kompanijų veiklą, tarptautinių organizacijų ir draudimo tarpininkų plėtra; pateikta unikali draudimo tarpininkų, tarp jų draudimo brokerių, kaip globalų perdraudimą aptarnaujančių padalinių, klasifikacija.

Pagrindiniai žodžiai: draudimas, perdraudimas, perdraudimo sistema, draudimo ir perdraudimo tarpininkai, perdraudimo brokeriai, tiesioginis draudikas, perdraudėjas (cedentas), perdraudikas (cesionerius), makrolygmuo, mikrolygmuo, tarptautinės perdraudimo organizacijos.

### Įvadas

Pastaruoju metu laikoma žinomu, daugelio draudimo kompanijų patirtimi paliudytu faktu tai, jog tiesioginių draudikų – cedentų – patikimumas ir finansinis bei ekonominis veiksmingumas didele dalimi priklauso nuo to, ar naudingomis sąlygomis pavyksta sudaryti perdraudimo

apsaugos sutartį. Taigi cedento anderaiteriams<sup>22</sup> sudarant perdraudimo sutartį iškyla būtinybė išanalizuoti galimus perdraudimo apsaugos organizacijos variantus ir, parinkus labiausiai pageidaujamą variantą, pristatyti atitinkamą pasiūlymą potencialiems perdraudikams. Formaliu aspektu tinkamiausio perdraudimo apsaugos organizacijos variantu pasirinkimas daug kuo panašus į turto savininko, kuriam gresia tam tikras rizikos, draudimo apsaugos varianto pasirinkimą. Tačiau šios užduoties sprendimas būna sudėtingesnis negu parenkant draudimo apsaugos draudėjams tiesioginių draudimo sutarčių rinkoje. [19]

Sunkumus, susijusius su tinkamiausio perdraudimo apsaugos varianto paieška, lemia mažiausiai trys priežastys. Pirmą, būtinybę padalinti draudimo riziką trims draudimo sistemos dalyviams – draudėjui, tiesioginiam draudikui (cedentui) ir perdraudikui (perdraudikų grupei); kita, ekonominiai draudimo sistemos dalyvių interesai nesutampa. Antra, iškyla vidinių prieštaravimų tarp stimulų, darančių įtaką renkantis perdraudimo sistemą. Pagaliau egzistuoja sunkumas, kurį lemia tam tikras skaidrumo parametras, lemiančių perdraudimo sistemos ir draudimo sistemos charakteristikas apskritai. [19]

Ekonominių interesų nesutapimą lemia skirtingi tikslai, kuriuos turi draudimo schemas dalyviai. Draudėjas siekia užtikrinti galimą patikimiausią savo turtinių interesų draudiminę apsaugą už nuosaikią, pagal galimybes minimalią kainą. Tiesioginis draudikas siekia suformuoti savo draudimo portfelį, užtikrindamas minimalią galimą riziką savo iš principo rizikingam verslui. Todėl jis siekia subalansuoti draudimo portfelį, apsaugoti jį nuo pavojingiausių rizikų. Draudimo portfelio balansą pasiekiamas atrenkant prisiimamas draudimui rizikas, taip pat pasidalijant didžiausias ir pavojingiausias draudimo rizikas su kitais draudikais ar perdraudikais, t. y. pasinaudojant portfelio perdraudimo apsaugos mechanizmais. Atitinkamai perdraudikas siekia savo portfelio balansą, kuris užtikrinamas toliau perdraudžiant prisiimtas rizikas. [19]

**Temos problema ir aktualumas.** Pereidami prie analizės, kaip sudėtinga pasirinkti geriausią perdraudimo apsaugos sistemą, atkreipsime dėmesį, jog pagrindinis argumentas, kuriuo vadovaujasi tiesioginis draudikas, rinkdamasis perdraudimo sistemą, yra savo draudiminių įsipareigojimų ir finansinio stabilumo užtikrinimo didžiausias patikimumas, o tai pasiekama perduodant perdraudikams kuo didesnę pavojingiausių

<sup>22</sup>Draudikas arba individualus asmuo, nustatantis draudimo tinkamumą ir jo sąlygas. Asmuo, vykdamas draudiminę veiklą draudiko vardu. [1]

rizikų dalį. Kartu tiesioginis draudikas siekia užtikrinti didžiausią galimą savo draudimo verslo pelningumą, o tai lemia jo siekį pasilikti kuo didesnę rizikos dalį sau. Nurodyta priešara tarp stimulų, veikiančių cedento elgesį renkantis perdraudimo sistemą, yra neišvengiama kaip tiesioginiam draudikui keliamos užduoties dalis.

**Straipsnio tikslas** – apžvelgti ir pristatyti naują modelį ir mechanizmus, tinkamus plėtojant perdraudimo rinką besivystančios ekonomikos šalyse.

**Straipsnio uždaviniai:**

1. Išskirti pagrindines perdraudimo rinkos plėtros ir reguliavimo ypatybes išsivysčiusiose šalyse.
2. Išanalizuoti ir apibrėžti perdraudimo rinkos plėtros problemas besivystančiose šalyse.
3. Sukurti perdraudimo plėtros besivystančios ekonomikos šalyse metodologiją.

**Tyrimo objektas** – draudimo ir perdraudimo sektorius besivystančiose šalyse, taip pat perdraudimo plėtros problemos bei jų sprendimo būdai.

Grindžiant straipsnyje ginamus teiginius pasinaudota šiais *tiriamaisiais metodais*: sisteminė analizė, pakopinė optimizacija, taip pat programiniu tiksliniu metodu sukuriama kompleksinė priemonė bei metodologija plėtoti perdraudimą besivystančiose šalyse.

**Perdraudimo esmė ir reikšmė draudimo rinkos globalizacijos sąlygomis**

Draudimo rinkos globalizacijos sąlygomis visame pasaulyje neišvengiamai kyla būtinybė perprasti tas technologijas, kurios sukauptos per pasaulinės draudimo rinkos plėtros šimtmečius. Prie ypač sudėtingų draudimo technologijų priskiriamos perdraudimo technologijos. Norint suprasti jų esmę iš draudiko ir perdraudiko pozicijų, būtinas visuotinai priimtas konceptualus pagrindas, logiškai neprieštaringu būdu susiejantis ekonominius, finansinius ir juridinius perdraudimo aspektus teikiant prioritetą ekonominiams pagrindams.

Žinomų draudimo mokyklų vadovėliuose pateikiami tokie apibrėžimai:

„Perdraudimas – tai draudimo procesas, kai vienas draudikas (cedentas, arba perdraudėjas) tam tikromis sutartomis rizikos sąlygomis visus arba dalį savo įsipareigojimų draudėjui apdraudžia pas kitą draudiką“ . [11]

Paprastai pirminiai draudikai mielai perdraudžia vienas kitą. Be to, egzistuoja specialios perdraudimo kompanijos, kurios užsiima išskirtinai perdraudimu. Perdraudimas turi svarbų juridinį ypatumą. Dėl apdraudusios rizikos atsakomybę prieš draudėją visiškai prisiima pirminis draudikas, nepaisant to, jog sutartis perdrausta. Klientas paprastai net nežino apie perdraudimu įpareigojantys santykiai – tai vidinis draudimo kompanijų reikalas, kuris nesusijęs su pirminėmis arba originaliomis rizikomis.

Sąvokos „perdraudimas“ apibrėžimų taip pat galima rasti specializuotuose žodynuose.

„Perdraudimas (*angl. Reinsurance*) – tai ekonominių santykių sistema, pagal kurią draudikas, apdrausdamas rizikas, dalį atsakomybės dėl jų (pagal savo finansines galimybes) pagal sutartas sąlygas perduoda kitiems draudikams (perdraudikams), siekdamas sukurti pagal galimybes subalansuotą draudimo portfelį, užtikrinti draudimo operacijų finansinį stabilumą bei rentabilumą. Rizikų perdraudimas igyvendinamas:

1) apsaugant draudimo portfelį nuo kelių didelių draudimo atvejų ar net vieno katastrofiško atvejo įtakos;

2) išmokant draudimo sumas tokiais atvejais, kad jos netaptų sunkia našta vienam draudikui, o būtų bendrai pasidalijamos tarp vieno atitinkamos rizikos perdraudimo dalyvių.“ [12]

Kadangi anglų draudimo mokykla laikoma pirmąją pasaulyje, verta pažvelgti į „perdraudimo“ sampratą anglų draudimo mokyklon akimis. Tokio požiūrio pavyzdys yra šis aprašymas: „Rizikos vertintojas, veikdamas savo kompanijos vardu, turi apsaugoti bendrą fondą nuo nepalankių pavojų ir užtikrinti, kad būtų gauta pakankamai pajamų pagal prisiimtą riziką. Prisiimdamas riziką, draudikas patenka į tokią pat padėtį kaip ir apdraustasis įvairių rizikos kelių neapibrėžtumų atžvilgiu. Patirs ar nepatirs nuostolių? Jeigu jų bus, kokio dydžio? Draudėjas susidūrė su šiomis problemomis ir nusprendė perduoti riziką draudikui, nes draudimui yra priemonė perduoti riziką.

Dabar draudikas turi daugybę problemų, su kuriomis iki tol susidurdavo draudėjas. Draudikas nežino, ar turės nuostolių, ar ne, o jeigu patiriama žala, neįmanoma iš anksto apskaičiuoti, koks bus jos tikslus dydis. Draudikas tam tikru mastu jaučiasi apsaugotas dėl to, jog organizacija prisiėmė didelį panašių rizikų skaičių, ir jis žino, kad ne visos jos sukels išmokas. Tuo pat metu draudikai nėra apsaugoti nuo to, kad faktiniai nuostoliai viršys laukiamus savo dydžiu ir kiekiu. Jie turi rinkti draudimo įmokas nuo draudimo metų pradžios, tiksliai nežinodami, koks

bus realus nuostolių dydis einamu laikotarpiu, ir jiems būtina išgyventi remiantis šiomis premijomis nepriklausomai nuo faktinių rezultatų.

Žvelgiant į draudiko riziką tokiu aspektu, jau neatrodo staigmena tai, jog draudikams patiems reikia draudimo apsaugos. Kitaip tariant, draudikai apdraudžia riziką dar kartą. Tai vadinama perdraudimu.“ [9]

Originalus požiūris į perdraudimą išdėstytas Rusijos draudimo specialistų knygoje: „Perdraudimas – tai draudimo fondo perskirstymo forma. Perdraudimo ekonominę esmę sudaro draudimo organizacijų vykdomas pirminio draudimo fondo perskirstymas tarpusavyje. (Draudimo fondas – tai atitinkami resursai, kuriuos visuomenė sukuria siekdama greit kompensuoti patirtus praradimus ir žalas, atkurti nelaimių niokojamas materialines vertybes ir gamybines jėgas.)“ [6]

Iš pirmo žvilgsnio atrodo, jog pateiktomis ištraukomis iš skirtingų šaltinių išsemiama „perdraudimo“ sąvokos tema. Tačiau konfliktinių situacijų, susijusių su perdraudimu, sprendimų teisinė praktika rodo, jog daryti tokią išvadą per anksti.

Klasikinį perdraudimo apibrėžimą, kuris taikomas iki šiol, pateikė anglų teismas 1807 metais byloje „Delveris prieš Barnsą“. Jis yra toks: „Perdraudimas – naujas savarankiškas draudimas, kylantis iš savarankiškos sutarties, bet susijęs su ankstesniu draudimo sandoriu, siekiant apsaugoti draudiką nuo nuostolių, kurių jis gali patirti pagal anksčiau sudarytą sutartį.“ [3] Kita šio klasikinio apibrėžimo interpretacija skamba šitaip: tai „atskira sutartimi įformintas jau apdraustos rizikos draudimas siekiant, kad draudikas galėtų gauti kompensaciją“. [8]

„Perdraudimo sutartis – tai susitarimas, pagal kurį perdraudikas kompensuoja cedento kompanijai jos atlygintą žalą“, sakoma Kalifornijos valstijos Aukščiausiojo teismo nutartyje dėl „PrudentialReinsuranceCo“ bylos. [4]

Analizuojant pateiktus perdraudimo apibrėžimus neįmanoma nesutikti su tokia išvada: „Pateikti apibrėžimai, taip pat daugelis kitų, randamų mokslinėje literatūroje, turi tokius bendrus elementus:

- perdraudimas iš tiesų – tai draudimas, o ne bendra komercinė veikla, kaip kartais buvo manoma anksčiau;
- tiesioginio draudiko rizika lieka originali ir tampa perdraudimo sutarties objektu. Perdraudimo sutartyje gali būti numatyti ir kiti rizikos elementai, pavyzdžiui, valiutų rizikos arba mokėjimų pervedimų rizikos;
- perdraudimo sandorį galima sudaryti tik su kita draudimo arba perdraudimo kompanija. Pagal bendrą taisyklę, perdraudiko ir draudėjo nesieja jokie teisiniai santykiai – tuo perdraudimas iš esmės skiriasi nuo

draudimo. Tačiau išskirtiniais atvejais perdraudikas gali priimti išsipareigojimą atlyginti tiesiogiai draudėjui žalą, kurią turi atlyginti cedentas. Tai gali būti numatyta, pavyzdžiui, nuoroda apie tai, kad draudėjui (naudos gavėjui) cedento bankroto atveju bus pervesta išmoka“.

[4] Tačiau visuose išvardytuose perdraudimo srities specialiuose apibrėžimuose bei išvadose reikiama mastu neidentifikuojama ekonominė bei finansinė perdraudimo prigimtis. Tai savo ruožtu sukelia tam tikrų sunkumų nustatant civilinius bei teisinius pagrindus sureguliuoti draudikų bei perdraudiko santykius. „Daugelyje nacionalinių teisės šaltinių neturimo specialių normų, kuriomis būtų reguliuojama perdraudimo sutartis, kartu jos dalyviams suteikiama visiška laisvė nusistatant sutarties objektą, esmines sąlygas, teises ir pareigas, sutarties įvykdymą, šalių ginčų sprendimo tvarką“.

[10] Dėl šios aplinkybės kurdami „perdraudimo“ sąvokos juridinį apibūdinimą prisidėjo teisėjai. Pastaraisiais metais anglų teisėmuo sprendimuose buvo pateikta skirtingų perdraudimo sutarties definicijų. Pavyzdžiui, Lordų palatos priimto sprendimo [13], kuriuo nustatytas perdraudimo apibrėžimas, analizei skirtas G. Grišino straipsnis. [5] Jame pateikti apibrėžimai, kuriuos savo kalboje suformulavo Lordas Millettas.

„Iš esmės perdraudimas – tai profesionali rizikos sumažinimo operacija, per kurią vieninteliu įstatymui žinomu būdu draudikas perduoda (angl. assigns) visus arba dalį savo draudiminių išsipareigojimų perdraudikui.“

Norėtume pridurti (tęse teisėjas), kad, mūsų nuomone, Konvencijon požiūriu<sup>23</sup> perdraudimą reikėtų iš esmės pakankamai apibendrintai (angl. loosely) apibrėžti kaip bet kurią draudimo sutartį, sudarytą šalies, užsiimančios draudimo verslu, arba tos šalies naudai, be to, ta sutartimi padengiamos rizikos, kurias draudimo išsipareigojimais prisiėmė ta šalis“.

„Praktikoje laikoma, jog sutartimis laikomos tik tos perdraudimo sutartys, kuriomis pasidalijamos rizikos (angl. on a sharing basis), t. y. kai perdraudimas vykdomas tokiomis pat sąlygomis, kurios identiškoms originalios sutarties sąlygoms. Tai proporcinės, arba pro-rata, sutartys, kurių esminis aspektas, jog perdraudikas pasidalija perdraudėjo likimą

<sup>23</sup>Briuselio/Lugansko konvencijoje nustatomas mechanizmas, kaip harmonizuoti taisykles, pagal kurias reguliuojami teisiniai ginčai tarp asmenų, priklausančių skirtingoms jurisdikcijoms. Pagrindinis Konvencijos reikalavimas – bylos turi būti svarstomos pagal atsakovo nuolatinę gyvenamąją vietą.

(angl. follows the fortunes). Tokios sutartys turi aiškiai išreikštą partnerystės santykių aspektą“.

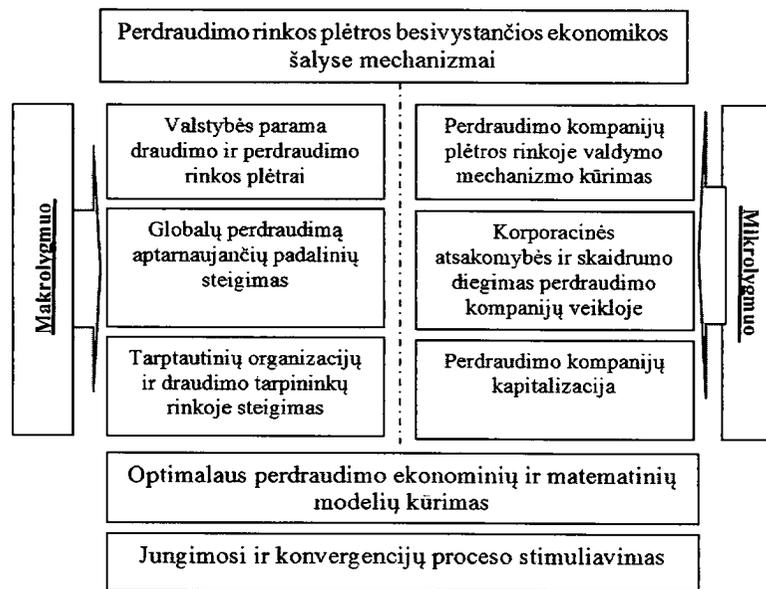
[5] Atsižvelgiant į tai, ką išdėstėme, logiška pasiūlyti, kad draudimo ir perdraudimo industrija – rizikos vertintojai (angl. underwriter) ir brokeriai kartu – sukurtų patikimą elgesio kodeksą (angl. code of conduct), pagal kurį būtų reguliuojami šalių santykiai.

Daug kartų kartota: ne teisininkai prastai aptarnauja rinką, o pati rinką iš pradžių viską supainioja, o po to kviečiasi į pagalbą teisininkus, kad pasinaudotų jais kaip priemone pridengti savo klaidas“.

[7] Atlikus skirtingų „perdraudimo“ sąvokos apibrėžimų apžvalgą, galima padaryti tokias išvadas: apibrėžiant „perdraudimo“ sąvoką egzistuoja mažiausiai trys aspektai – ekonominis, finansinis ir teisinis.

### Perdraudimo rinkos plėtros besivystančios ekonomikos šalyse mechanizmai

Perdraudimo rinkos plėtros besivystančios ekonomikos šalyse metodologija, autorių nuomone, turi remtis mechanizmais, kurie daro įtaką makro- ir mikrolygmenimis. Vaizdžiai šie mechanizmai pavaizduoti šiame mokslinio straipsnio 1 paveiksle.



1 pav. Perdraudimo rinkos plėtros mechanizmai  
Šaltinis: sudaryta autorių.

Iš pateikto paveikslo matyti, jog makrolygmeniui priklauso tokio svarbūs mechanizmai kaip valstybės parama, globalų perdraudimą aptarnaujančių padalinių kūrimas, perdraudimo rinkos dalyviams parama teikiančių tarptautinių organizacijų steigimas, taip pat perdraudimo rinkos plėtrą prognozuojančių ir planuojančių modelių pritaikymas valstybiniu lygmeniu.

1. *Makrolygmuo.* Rekomendacijos dėl valstybinio reguliavimo ir paramos yra individualios ir priklauso nuo daugybės perdraudimo plėtrai veiksnių vienoje ar kitoje šalyje. Dažniausiai plėtrai paskata iš valstybės turi būti įstatymų iniciatyvos, kuriomis būtų siekiama liberalizuoti ir plėtoti perdraudimo sritį, taip pat parama pritraukiant finansinius ir kitokius resursus rinkos subjektams palaikyti.

Didžiulis vaidmuo plėtojant bei koordinuojant draudimo bei perdraudimo problemas tenka tarptautinėms organizacijoms, taip pat draudimo tarpininkams draudimo ir perdraudimo rinkoje.

Pagrindinė siekiamybė steigiant tarptautines organizacijas yra suvienyti perdraudimą pasauliniu lygmeniu paverčiant jį stipriu, įtakingu draudimo rinkos žaidėju.

Tarptautinis bendradarbiavimas padeda sustiprinti tarpusavio supratimo įtaką ir, jeigu reikės, apginti draudikų bei perdraudikų interesus skirtingose šalyse, ir turinčiose veikiančią demokratiją, ir ją tebekuriančiose.

Pastaruosiu metu atstovaudamos tarpusavio supratimui ir perdraudimo plėtrai šiuolaikiniame pasaulyje svariausią įtaką turi šios tarptautinės organizacijos:

1) *Europos draudimo ir profesinių pensijų institucija, EDPP* (angl. EIOPA), yra Europos finansų priežiūros institucijų sistemos dalis, susidedanti iš trijų Europos priežiūros institucijų ir Europos sisteminės rizikos tarybos. Tai Europos Parlamento ir Europos Sąjungos Tarybos nepriklausomas patariamasis organas, įsikūręs Frankfurte prie Maino, Vokietijoje.

2) *Tarptautinė draudimo priežiūros institucijų asociacija* (angl. IAIS<sup>24</sup>), įkurta 1994 m., atstovauja draudimo reguliavimo ir priežiūros institucijų tarnyboms daugiau nei 140 pasaulio šalių.

3) *Europos nacionalinių draudikų asociacijų federacija* (angl. CEA<sup>25</sup>), vienijanti 34 Europos šalių draudikų asociacijas, yra įsikūrusi

<sup>24</sup> Plačiau žr.: <http://www.iaisweb.org>

<sup>25</sup> Plačiau žr.: <http://www.insuranceeurope.eu/>

Briuselyje. Pagrindinis CEA tikslas – atkreipti visų Europos draudikų ir perdraudikų dėmesį į strateginės svarbos klausimus, konsoliduoti jų veiklą. Taip pat šviesti visuomenę ir didinti jos informatyvumą apie draudimo apsaugos naudą ir draudikų bei perdraudikų vaidmenį augant ir plėtojant ekonomiką.

4) *Tarptautinė draudimo tarpininkų asociacija* (angl. BIPAR) – tai draudimo agentų, draudimo brokerių ir kitų tarpininkų, susijusių su draudimo verslu, tarptautinis susivienijimas. Jis įkurtas 1937 m. Pagrindinė buveinė yra Paryžiuje. BIPAR atstovauja daugiau kaip 250 draudimo agentų ir brokerių bei jų regioninių organizacijų interesams, siekia skatinti tarptautinius ryšius ir informacijos mainus tarp draudimo rinkos tarpininkų, atlieka mokslo tyrimus akvizicijos<sup>26</sup>, draudimo rinkodaros klausimais ir kt.<sup>27</sup>

5) *Tarptautinio draudimo taryba* (angl. IIAC) įsteigta 1946 m. Vašingtone, anksčiau veikė kaip Tarptautinio draudimo konsultacinė taryba (angl. *International Insurance Advisory Council*). Tarybos nariai yra prekybos įmonės ir susivienijimai bei draudimo kompanijos. Tarybos tikslas – remti tarptautinio draudimo ir perdraudimo operacijų plėtrą.

6) *Amerikos perdraudimo asociacija* (angl. RAA)<sup>28</sup> įsteigta 1968 m. Vašingtone. Jos narės yra kompanijos, užsiimančios rizikos perdraudimu turto draudimo srityje. Asociacijos tikslas – perdraudimo srities interesų atstovavimas.

Autorių nuomone, siekiant perdraudimo plėtrai besivystančios ekonomikos šalyse, reikia nuolatinio bendradarbiavimo su šiomis organizacijomis ir asociacijomis, turinčiomis galimybę daryti teigiamą įtaką rinkos plėtrai bei jos mastui.

Besivystančios ekonomikos šalyse reikia atskirti vieno iš draudimo / perdraudimo paslaugų pardavimo kanalo – draudimo tarpininkų funkcijas ir požymius. Remiantis pasauline jų veiklos praktika, šiame mokslo straipsnyje pateikiame keletą draudimo agento ir brokerio skirtumų (1 lentelė).

<sup>26</sup> Akvizicija – tai naujų draudimo sutarčių sudarymas, naudojant įvairias rinkodaros priemones.

<sup>27</sup> Plačiau žr.: <http://www.bipar.eu/en>

<sup>28</sup> Plačiau žr.: <http://www.reinsurance.org/>

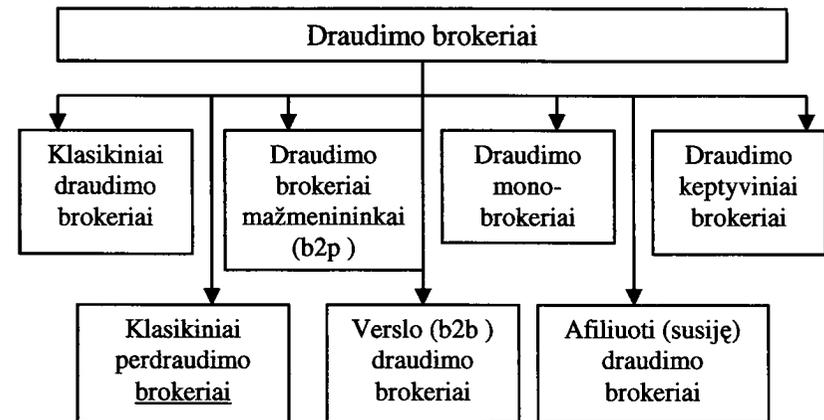
Lyginamoji draudimo agentų ir draudimo brokerių charakteristika pasaulinėje praktikoje

Požymiai	Agentas (priklausomas tarpininkas)	Brokeris (nepriklausomas tarpininkas)
Pagrindiniai klientai	Fiziniai asmenys, smulkusis verslas	Juridiniai asmenys (fiziniai asmenys, veikiantys per juridinius asmenis)
Funkcionavimas	Atsižvelgiant į draudimo rūšį (produkto) – rasti atitinkamus klientus	Atsižvelgiant klientų poreikius – rasti labiausiai tinkanti draudimo produktą
Juridinė charakteristika	Fizinis arba juridinis asmuo	Fizinis arba juridinis asmuo
	Jei fizinis asmuo – individualios veiklos pažymos pagrindu pasirašyta tarpininkavimo su draudiku sutartis. Jei juridinis asmuo – bendradarbiavimo tarpininkavimo sutartis	Jei fizinis asmuo – darbo sutartis, pasirašyta su draudimo brokerio įmone, remiantis draudimo priežiūros institucijos išduota licencija; jei juridinis asmuo – bendradarbiavimo sutartis su draudiku, remiantis draudimo priežiūros institucijos išduota veiklos licencija
	Įpareigotas vienos ar kelių draudimo bendrovių. Negali pardavinėti skirtingų draudikų vienodus produktus.	Įpareigotas klientų. Gali tarpininkauti, parduodant visų draudikų produktus, su kuriomis yra pasirašyta bendradarbiavimo sutartis. Atskiru susitarimu tarpininkauja draudikams (perdraudėjams) ieškant palankiausio perdraudimo.
Reglamentacija	Priklausomo tarpininko statusas Tarpininkavimo sutartis	Verslo papročių (praktikos) taisyklės, brokerio etikos kodeksas
Rizikų paskirstymas	Tik draudimo bendrovėje, suteikusioje įgaliojimus agentui	Pasirinktoje draudimo/perdraudimo bendrovėje
Draudėjo (perdraudėjo) sutikimas	Teoriškai privalomas	Fakultatyvus. Perdraudimo apsaugos tarpininkavimo atveju galimos metinės sutartis
Draudimo portfelio nuosavybė	Tai nėra agento nuosavybė, jis priklauso kompanijai	Brokerio nuosavybė

Šaltinis: patobulinta autorių, remiantis [2]

Kaip matyti iš 1 lentelės, pagrindinis brokerio ir draudimo agento skirtumas yra tas, jog agentas atstovauja tiesiogiai draudimo kompanijai, o draudimo brokeris – labiau draudėjui arba perdraudėjui. Draudimo brokerio veiksmai ir jo elgesys bendraujant su draudikais pasaulinėje praktikoje grindžiami „reikiamo atsargumo“ ir sąžiningumo principais. [2] Fizinis asmuo gali dirbti draudimo / perdraudimo brokeriu tik gavęs asmeninę licenciją šiai veiklai. Draudimo brokerių įmonė turi turėti draudimo ir perdraudimo veikloms atskiras licencijas. Draudimo / perdraudimo brokeris negali veikti, kaip individualus verslininkas, jis būtinai turi turėti darbo santykius su draudimo / perdraudimo brokerių įmone.

Siekiant plėtoti perdraudimo rinką besivystančiose šalyse verta rekomenduoti draudimo brokerius perdraudikų veiklai, nes brokerių paslaugos naudingos tuo, jog nereikia išleisti nemažų lėšų jų profesionaliam parengimui. Šis draudimo produkto platinimo kanalas išsiskiria aukštu profesionalumo ir efektyvumo lygiu. Be to, svarbu pabrėžti, jog pastaruoju metu besivystančių šalių draudimo ir perdraudimo rinkose nėra draudimo brokerių klasifikacijos. [2] Deja, klasikinių perdraudimo brokerių skaičius šiandien ypač mažas, jeigu jų iš viso yra. Dėl to būtinas šios kvalifikacijos vystymas (2 pav.):



2 pav. Draudimo brokerių klasifikavimas [2]

Perdraudimo brokerio vaidmuo grindžiamas ilgalaikiu draudimo kompanijos (perdraudėjo) ir draudiko bendradarbiavimu, atitinkančiu pastarojo interesus. Čia iš profesionalaus perdraudimo brokerio

reikalaujama kvalifikuotos pagalbos formuojant originalias draudimo sąlygas, kurios turi atitikti šiuolaikinės draudimo rinkos poreikius ir galimybes. Šios funkcijos yra glaudžiai susijusios su brokerio mokėjimu sujungti įvairių perdraudikų jėgas organizuojant perdraudimo padengimą, valdyti tam tikrą konkurenciją tarp jų ir užtikrinti padengimo kompleksiskumą savo klientui – draudimo kompanijai. [2]

Visų pirma tai prasideda nuo profesionaliai griežtos atrankos cedentų<sup>29</sup>, kurių verslą brokeris pasiūlo perdraudikui pagal profesionalumo ir patikimumo kriterijus. Su profesionaliai silpnu ir nepatikimu cedentu, siūlančiu perdrausti nenumatytas ir neįvertintas rizikas, rimtas perdraudikas negali turėti bendro kompromisų lauko ir prielaidų lygiavėriam bendradarbiavimui. Savo ruožtu sąveikaudamas su perdraudikais perdraudimo brokeris turi maksimaliai optimizuoti jų darbą individualių padengimo programų metodu. Siūlomų perdrausti rizikų pirminė atranka – pagrindinė perdraudimo brokerio funkcija. Tuo metu, kai siūlomas verslas, nepriklausomai nuo jo masto, turi potencialą realizuoti save perdraudimo sutartyje su rimtais perdraudikais, brokeris turi dėti maksimalias pastangas, kad individualios perdraudimo programos būtų parengtos, o anderaiteriui tektų tik uždėti savo antspaudą arba ne. Brokerio pasirengimas taupyti perdraudikų laiką, praleistą analizuojant pasiūlytą verslą – svarbus šiuolaikinio perdraudimo brokerio profesionalumo įvertinimas, sudarantis individualizuotas palankias sąlygas įgyvendinant perdraudimo operacijas. [21]

Taip pat trumpai aptarsime ir kitus draudimo brokerius, patektus 2-me šio straipsnio paveiksle.

*Draudimo brokeriai mažmenininkai*, arba brokeriai *business-to-person* (b2p) – tai brokeriai, kurių darbas – mažmeninė prekyba įvairiomis asmens / turto rizikų draudimo rūšimis ir kitomis apsaugomis, susijusiomis išskirtinai su fizinio asmens gyvenimo veikla. [2]

*Draudimo monobrokeriai* – tai brokeriai, kurie specializuojasi išskirtinai pagal vieną draudimo rūšį arba nuolat dirba su vienu subjektu. [2].

*Verslo b2b (business-to-business) brokeriai* – tai brokeriai, kurie aptarnauja išskirtinai juridinius asmenis, neatsižvelgiant į draudimo rūšį. Siūlomoje klasifikacijoje tokie brokeriai įgyja *nepriklausomų draudimo*

<sup>29</sup> Perdraudėjas (draudikas), visai arba iš dalies perduodantis draudimo riziką kitai perdraudimo sutarties šaliai – perdraudikui (*cesionieriui*), kuris prisiima įsipareigojimus atlyginticedentui (*draudikui*) atitinkamą draudimo išmokos dalį (*aut. pastaba*).

*brokerių* sąvoką, kurią galima paaiškinti taip: brokeris, kurio veiklos tikslas – vykdyti profesionalią rizikos rinkodarą, sudarant sutartį ir paskirstant riziką pirminiam draudikui. Tokie brokeriai dažniausiai turi nedidelį aukštos kvalifikacijos darbuotojų skaičių. [2].

*Keptyviniai draudimo brokeriai* – tai brokeriai, priklausantys kokiai nors kompanijai, kuri taip pat gali būti ir draudimo kompanija. Dažniausiai tokio brokerio veikla skirta patenkinti „kompanijos-šeimininkės“ draudimo poreikius, neatsižvelgiant į draudimo subjekto tipą b2b ar b2p. [2]

*Afiliuotieji (susiję, antriniai) draudimo brokeriai* (angl. *affiliated insurance brokers*) – tai brokeriai, kurių veikla priklauso nuo pagrindinės (susijusios) kompanijos. Tai itin siauros specializacijos brokeriai, kurie savo funkcijomis primena kitus rinkos dalyvius – agentus. [2]

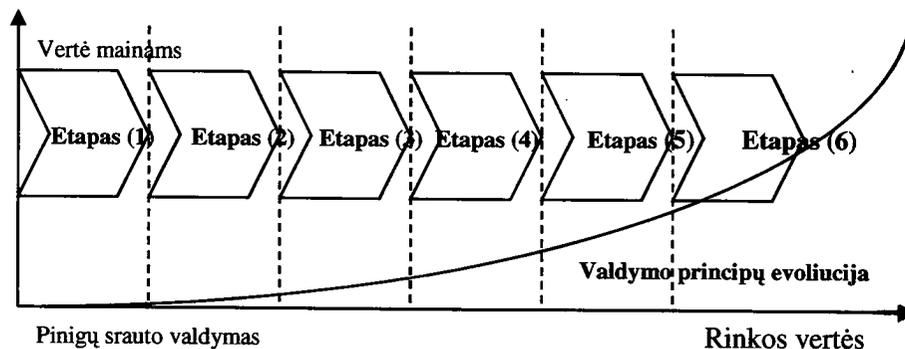
Pateikta klasifikacija, mūsų nuomone, tyrinėjant mūsų mokslinio straipsnio aspektu, padės nustatyti skirtingų brokerių paslaugų rūšių draudimo ir perdraudimo srityje tyrinėjimo vektorius, imtis tinkamo rakurso toliau tyrinėjant perdraudimo rinką bei ją aptarnaujančius padalinius ir suformuoti jo plėtros besivystančiose šalyse kryptis.

Be to, didžiulę reikšmę globalų perdraudimą aptarnaujančių institutų sistemoje turi vadinamoji laisvosios rinkos zonos industrija, bankų industrija ir kapitalo rinka su visu jos priemonių sąrašu, taip pat kitos finansinės ir nefinansinės įstaigos.

2. *Mikrolygmuo*. Kaip jau sakyta anksčiau, pagrindinės ir svarbiausios perdraudimo kompanijų plėtros besivystančių šalių rinkoje problemos yra susijusios su nepakankama kapitalizacija, taip pat skaidrumo stoka.

Autorių nuomone, norint išspręsti šią problemą reikia sukurti universalų evoliucinį kapitalizacijos valdymo modelį, kuris leistų pasiekti maksimalią rinkos vertę panaudojant etapinį vertės valdymą vienomis ar kitomis priemonėmis.

### Bazinės vertės kategorijos evoliucija



3 pav. Perdraudimo kompanijos kapitalizacijos rinkoje etapai  
Šaltinis: pritaikyta pagal [20].

Kaip matyti iš 3 paveikslu, visą perdraudimo kompanijos kapitalizacijos procesą galima suskaidyti į šiuos etapus [20]:

1. Etapas „anapus rinkos“;
2. Etapas „prie rinkos“;
3. Įsitvirtinimo rinkoje etapas;
4. Pažangos rinkoje etapas;
5. Plėtros rinkoje etapas;
6. Maksimalaus augimo etapas.

Kiekvienu etapu kompanijos siekia vienokių ar kitokių taktinių bei strateginių tikslų. Akivaizdu, jog toks įmonės plėtros pateikimas yra modelis, taigi tikrame gyvenime vieni ar kiti išskirti evoliucijos etapai gali sutapti arba būti peržengti, tačiau lanksčios plėtros etapų kuriant kompanijos kapitalizaciją išsamus tyrimas yra būtinas, nes suteikia tiesioginį įsivaizdavimą apie perdraudikų funkcionavimo ypatumus bei jų santykius su draudimo rinkomis ir apie kapitalus skirtingais laiko intervalais [20].

1. *Anapus rinkos.* Pradiniu etapu „anapus rinkos“ perdraudimo kompanija dėl savo dydžio ir / arba verslo struktūros dar nėra pasirengusi ir suinteresuota valdyti kapitalizaciją rinkoje. Be to, paprastai perdraudimo kompanijos vadovybė neturi patirties dirbti su finansiniais aktyvais ir kapitalu apskritai. Šiuo plėtros etapu kompanijos turi arba labai ribotą rinkoje veikiančių akcijų kiekį, arba tokių išvis neturi. Įmonės vertybiniai popieriai, net pateikti rinkoje, nėra patrauklūs investuotojams dėl mažo kompanijos skaidrumo ir jų konkurentinio pasiūlymo finansinėje rinkoje

nebuvo. Visa, kas išvardyta, pagaliau lemia akcinio kapitalo ribotą likvidumą. [20]

Pastaruoju plėtros etapu perdraudimo kompanijos valdymas pagrįstas pirmiausia piniginių srautų valdymu. Be to, nereti ir korporaciniai konfliktai tarp vadybos ir skirtingų akcininkų grupių. Kadangi nuosavybės konsolidavimo procesai nebaigti, kompanijos vadovybė gali siekti trumpalaikių naudų nesimdama ilgalaikių strateginių pertvarkų. [20]

2. *Prie rinkos.* Antrasis evoliucijos etapas – „prie rinkos“ – būdingas perdraudimo kompanijoms, jau besivadovaujančioms išorinio atviro finansavimo principais, praėjusioms verslo didinimo keletą etapų, tačiau tolesnei jų plėtrai reikia naujų resursų iš pašalinių investuotojų. Dėl kai kurių verslo struktūros bei nuosavybės ypatumų tokios kompanijos dar nėra pasirengusios ir suinteresuotos valdyti kapitalizaciją rinkoje. Taigi kompanijos siekia paketų konsolidavimo atskiruose atsakomybės centruose, atlieka papildomas emisijas ir / arba išperka akcijas iš smulkiųjų akcininkų. Tokios korporacinės priemonės dažnai susijusios su korporaciniais konfliktais. [20]

Pagrindinis strateginis tokių perdraudimo kompanijų tikslas yra investicinės verslo vertės valdymas didinant ir optimizuojant kompanijos struktūrą bei turimas sąnaudas. Išgyvendamos šį ciklą kompanijos paprastai pasirenka organizuotos struktūros formą (vertikali, horizontali, matricinė integracija ir t. t.), optimizuoja korporacijos vidaus kultūrą, taip pat didina valdomus piniginius srautus. Tačiau perdraudimo kompanijos patrauklumas investuotojams šiuo etapu vis dar yra silpnas. Be to, paprastai gali būti ribota prekyba ne biržoje. Tačiau šiuo etapu įmanoma organizuoti kapitalo „dalinių paskirstymą“, daugeliu atvejų siekiant perskirstyti dalis tarp strateginių investuotojų.

3. *Įsitvirtinimas rinkoje.* Per trečiąjį etapą – „įsitvirtinimą rinkoje“ – perdraudimo kompanijos paprastai užbaigia pagrindinius verslo didinimo ir struktūravimo etapus. Šio etapo tikslas yra sukurti sąlygiškai stabilią poziciją atvirose kapitalų rinkose, išplėtoti viešą kreditinę istoriją, įtvirtinti investicinį prekinį ženklą.

Šiuo laikotarpiu kompaniją gali nusižiūrėti kitos stambios organizacijos kaip partnerę susijungimui arba įsigijimo objektą. Pastaruoju atveju gali kilti tokios perdraudimo kompanijos akcijų spekuliatyvos paklausos pliūpsnių. [20] Pasiekusios šį etapą perdraudimo kompanijos yra potencialiai pasirengusios ir geba plėtoti savo kapitalo kapitalizaciją šalies finansinėje rinkoje.

Kompanijos vadyba gali vykdyti atskiras grupės įmonių akcijų operacijas biržoje ir ne biržoje siekdama papildomai konsoliduoti neseniai įsigytų holdingo įmonių paketus. Galimi dideli sandoriai ne biržoje dėl akcijų, susiję su holdingo struktūros formavimo užbaigimu. [20]

4. *Pažanga rinkoje.* Ketvirtojo evoliucijos etapo – „pažangos rinkoje“ – tikslas yra tolesnė perdraudimo kompanijos istorijos rinkoje plėtra panaudojant naujus finansavimo instrumentus, taip pat kuriant santykius su naujomis investuotojų kategorijomis. Per šį etapą kompanijos vadovybė kuria įmonės kapitalizaciją rinkoje, taip pat vertina kompanijos galimybes tarptautinėse rinkose.

5. *Plėtos rinkoje etapas.* Pagrindinis penktojo etapo – „plėtos rinkoje“ – tikslas yra galutinis kompanijos išitraukimas į Vakarų rinkas, kaip būdas pritraukti pakankamą kiekį pigiausių finansinių resursų. Pagrindinis instrumentas siekiant šio tikslo yra programos ADR<sup>30</sup> pirmojo ir antrojo lygmens pritaikymas. Verta pabrėžti, jog aktyviai dirbdamos Vakarų rinkose kompanijos yra priverstos atlikti iki tol precedentų neturėjusį informacijos apie akcininkus atskleidimą. Be to, kompanija turi atitikti griežtus investicinės bendrijos keliamus kriterijus.

6. *Maksimalaus augimo etapas.* Paskutinio šeštojo etapo – „maksimalaus augimo etapo“ – tikslas yra maksimali perdraudimo kompanijos kapitalizacija ne tik plėtojant vidinę verslo vertę, bet ir vykdant operacijas atviroje rinkoje, leidžiant naujus vertybinius popierius, taip pat struktūruojant ilgalaikę dividendų politiką, palaikant verslo skaidrumą ir pan.

Verta pabrėžti, jog perdraudimo kompanijoms, išgyvenančioms šį raidos etapą, keliami patys griežčiausi reikalavimai. Pavyzdžiui, realizuodama ADR 3-iojo lygmens leidybą, kompanija turi trejus metus prieš tai tvarkyti savo finansinės atskaitomybės dokumentus pagal tarptautinius standartus ir patvirtinti juos Vakarų audito įstaigose. Be to, reikia gauti Vakarų dviejų juridinių asmenų išvadas: jos turi paliudyti, jog perdraudimo kompanija neturi neišspręstų teisminių ginčų. [20]

Pagal pateiktus plėtos etapus, kurie grindžiami perdraudimo kompanijos kapitalizacijos valdymo evoliucija, galima remiantis apibrėžtais veiksniais, nustatyti vieno ar kito perdraudimo padėti rinkoje, numatyti perdraudimo kompanijos plėtos prioritetus, taip pat pasirinkti tinkamus instrumentus tolesnei kapitalizacijai vykdyti, o tai yra lanksčios plėtos

perdraudimo rinkoje pagrindai besivystančios ekonomikos šalyje ir už jos ribų.

Siūlomos perdraudimo plėtos besivystančiose šalyse metodologijos aspektu, autorių nuomone, ypač svarbus yra perdraudimo verslo procesų, kurie paprastai suprantami kaip anderaitingas, optimizavimas.

Svarbu pabrėžti, kad anderaitingas perdraudime turi būti ne tik konkrečios rizikos ar sutarties perdraudimo kainos bei sąlygų suderinimas, bet ir savo portfelio bendros būklės kontrolė. Atliekant fakultatyvų (vienkartinį) perdraudimą būtinas individualus anderaitingas, atliekant obligatorinį (sutartinį, metinį) perdraudimą – standartinis.

Anderaitingas atliekant perdraudimą turi tokias svarbias priemones:

- rimtą išankstinį rizikos tyrimą (*angl. extensive risk assessment*);
- perdraudimotarifų detalizavimas (*angl. more sophisticated premium rating*);
- esant būtinybei – steigimą naujų tarnybų pretenzijoms sureguliuoti ir rizikai valdyti;
- labiau įpareigojančių sutartinių (bendradarbiavimo) sutarčių su brokeriais sudarymą.

Šių priemonių tikslas – suteikti perdraudimo anderaiteriams galimybę išskirti tinkamas rizikas ir tiksliau jas tarifikuoti.

Perdraudikai gali peržiūrėti perdraudimo sutarčių sąlygas, atsisakyti tam tikrų nuostolių ir aptarti su perdraudėju nustatytas, ir labai griežtai nustatytas, taisykles, įtraukti savo atsakomybės tiesiogines išimtis atskiromis išlygomis perdraudimo sutartyse, pavyzdžiui, išskirtinėmis išlygomis apie jurisdikciją, kurių negalima užginčyti (*angl. incontrovertible exclusive jurisdiction clauses*).

Jeigu, pavyzdžiui, anderaiteris nori perdrausti tarptautinę turto riziką, kartu neatsižvelgdamas į pilietinių neramumų riziką, jis privalo įtraukti išsamią išlygą apie išimtį (*angl. Full Exclusion Clause*), kuri vaizdžiai parodytų skirtumą tarp draudimo ir perdraudimo sutarčių sąlygų.

Todėl rengiant perdraudimo sutartis būtina sutelkti pastangas į šiuos aspektus:

- įtraukti tikslas išlygas apie taikomą teisę ir jurisdikcinės išimtis;
- pateikti aiškų padengiamų rizikų apibrėžimą ir detalų išimčių sąrašą;

<sup>30</sup>Įmonių socialinės atsakomybės programa (*angl. alternative dispute resolution*)

- išnagrinėti užsienio teisę bei draudimo ir perdraudimo reguliavimą siekiant išsiaiškinti, jog perdraudikai negali tapti jų nuostatų aukomis;

- įtraukti išlygas apie pretenzijų sprendimo kontrolę ir aptarti nuostolių suregulavimo procedūras nustatant – suprantamais terminais – perdraudėjo išipareigojimus bei jų nevykdymo padarinius, taip pat sukurti originalių sutarčių nuostolių suregulavimo ir rizikos valdymo, įrodymo išsaugojimo ir subrogacijos<sup>31</sup> teisės užtikrinimo mechanizmus.

Bet kuriuo atveju besivystančios ekonomikos šalių perdraudikai turi atsizvelgti į tai, kaip perdraudimas suprantamas vakarų šalyse. Svarbu paminėti, kad peržiūrėdamas gautą ofertą<sup>32</sup> perdraudikas turi atkreipti dėmesį į šias esmines sąlygas:

- į perdraudimo objekto formuluotę bei tai, ar ji atitinka tiesioginio draudimo sutarties sąlygas;

- į turtą arba turtinį interesą, kurį apdraudė (perdraudė) perdraudėjas (turi būti nurodytas obligatorinio arba fakultatyvaus perdraudimo sutarties numeris ir data), be to, apdrausto (perdrausto) objekto aprašymas turi padėti vienareikšmiškai identifikuoti tą objektą;

- į įvykių pobūdį (draudiminių įvykių sąrašo), dėl kurių galimo nutikimo atliekamas perdraudimas pagal pagrindinę (pirminę) draudimo sutartį, be to, perdraudimo apsaugos ribos turi būti tiksliai ir vienareikšmiškai apibrėžtos;

- papildomas sąlygas, turinčias įtakos perdraudiko draudimo išipareigojimams (perdraudimo tipas: proporcinis, neproporcinis);

- į draudimo sumą pagal pagrindinę (pirminę) draudimo sutartį;

- draudimo laikotarpį (laiko intervalą, per kurį gali įvykti draudimo įvykiai) pagal pagrindinę (pirminę) draudimo sutartį ir perdraudimo laikotarpį pagal fakultatyvaus (vienkartinio) perdraudimo (retrocesijos) sutartį;

<sup>31</sup> Draudėjo teisių į žalos atlyginimą perėjimas draudikui. Jeigu draudimo sutartis nenustato ko kita, draudikui, išmokėjusiam draudimo išmoką, pereina teisė reikalauti išmokėtų sumų iš atsakingo už padarytą žalą asmens. Subrogacijos negalima tapatinti su regresu, numatytu draudimo teisiniuose santykiuose, nes tuo atveju kalbama apie galimą draudiko regresą draudėjo atžvilgiu. [1]

<sup>32</sup> Vienas svarbiausių galiojančios sutarties aspektų, kad viena šalis turi visiškai priimti kitos šalies pasiūlymą ir su juo sutikti. Draudimo sutarties atveju pasiūlymas kartais kyla iš draudėjo pusės, o kai kuriais atvejais – iš draudiko. Perdraudime – tai perdraudėjo, atiduodančio riziką perdraudikui, pasiūlymas kartu su sutarties sudarymu, nurodant visas būtinas sąlygas. [1]

- pagrindinės draudimo arba perdraudimo sutarties galiojimo laiką.

Tais atvejais, kai perdraudimo (retrocesijos) sutarties galiojimo laikas tiesiogiai tekste nenurodomas, paprastai jos sudarymo data laikoma data, kai perdraudiko atstovas pasirašo perdraudėjo ofertą, o galiojimo pabaigos data laikoma data, kai nustoja galioti pagrindinė draudimo arba fakultatyvaus perdraudimo sutartis.

Jeigu oferteje nebuvo nurodytos kurios nors iš ankščiau nurodytų sąlygų, bet perdraudikas ją patvirtino, jis vėliau neturi teisės nurodyti atitinkamų sąlygų sutartyje trūkumo, nes laikoma, jog šalys nepripažino nepaminėtų sąlygų esminėmis.

Perduodamas rizikas perdrausti perdraudėjas (pirminis draudikas) privalo pateikti perdraudikui visą būtiną informaciją dėl siūlomos perdrausti rizikos, taip pat, perdraudikui pareikalavus, dokumentus apie savo finansinę padėtį, licencijas, draudimo taisykles ir kt.

Jeigu priimtas sprendimas atsisakyti prisiimti riziką perdrausti (retrocesijai), perdraudikas išsiunčia perdraudėjui raštišką pranešimą, kuriame gali neaiškinti savo sprendimo priežasčių. Atsakymo nepateikimas ofertos galiojimo laikotarpiu laikomas atsisakymu prisiimti perdrausti riziką.

Perdraudėjas privalo nustatyti perdraudimo sutartyje laiku (paprastai ne vėliau kaip per tris darbo dienas nuo tos dienos, kai jam tai tapo žinoma) pranešti perdraudikui apie visus draudimo objekto pasikeitimus bei kitas aplinkybes, kurios gali turėti įtakos rizikos padidėjimui, nulemsiančiam tam tikros draudimo išmokos arba draudiminės sumos išmokėjimą pagal pagrindinę draudimo sutartį. Perdraudiko išipareigojimai negali būti ankstesni už perdraudėjo išipareigojimus.

Fakultatyvaus (vienkartinio) perdraudimo sutartyje gali būti numatytos sąlygos, ribojančios perdraudiko galimybes prisiimti draudimo išipareigojimus visiškai arba dėl tam tikros dalies.

Perdraudiko išipareigojimai išmokėti perdraudėjui draudimo kompensaciją dėl to, kad jis pagal įstatymus išmokėjo draudimo išmokas arba draudiminę sumą pagal pagrindinę draudimo sutartį fakultatyvaus perdraudimo (retrocesijos) sutarties galiojimo laikotarpiu, nesibaigia nustojus galioti perdraudimo sutarčiai, o galioja, kol bus išspręsti visi šia sutartimi numatyti klausimai arba sutarties šalių sutartą laikotarpį, jeigu šalys nesusitarė kitaip. Perdraudiko išipareigojimai (atsakomybė) nustatyti fakultatyvaus perdraudimo (retrocesijos) sutartyje ir negali būti pakeisti

kitaip negu pagal šalių susitarimą, išskyrus atvejus, jei perdraudėjas sąmoningai suklaidino perdraudiką.

Ekspertizės metu turi būti labai kruopščiai tiriami:

1. Perdraudėjo dokumentai:

- dokumentai, priklausantys atitinkamos pagrindinės draudimo sutarties dosjė – pati pagrindinė draudimo sutartis, polisas, sertifikatas, liudijimas ir t. t., visi ją papildantys sutikimai:

- draudimo taisyklės, nurodytos pagrindinėje sutartyje;
- draudėjo pareiškimas su priedais, jo užpildytas draudiko klausimynas dėl šios rizikų rūšies;

- visi dokumentai, susiję su draudimo objektu arba apdraustu asmeniu (pavyzdžiui, jeigu draudimo objektas yra nekilnojamasis turtas, turi būti dokumentai: nuosavybės liudijimas, ūkinio valdymo teisės dokumentai, oficialūs planai, vertintojų išvada apie objekto vertę ir pan.);

- buhalteriniai dokumentai apie draudėjo sumokėtą premiją;
- visas draudėjo ir perdraudėjo susirašinėjimas dėl šios sutarties.

2. Dokumentai, priklausantys dosjė apie draudimo išmokas:

- draudėjo arba naudos gavėjo pranešimas apie draudiminį įvykį, draudėjo pašto vokai su pašto antspaudais, jeigu pranešimas buvo gautas paštu, el. susirašinėjimai ir pranešimai ir t.t.;

- draudėjo arba naudos gavėjo pranešimas apie draudimo kompensacijos arba draudiminės sumos išmokėjimą;

- tikri dokumentai, patvirtinantys įvykio faktą ir žalos dydį, numatytus sutartimi arba draudimo taisyklėmis;

- mokėjimo paraiškos su banko žymomis apie draudimo išmokos sumų nurašymą draudėjo adresu arba išlaidų orderis apie pinigų išdavimą iš kasos su draudėjo parašu apie atitinkamų lėšų gavimą

- teismo sprendimų originalai apie įpareigojimą išskaityti iš draudiko sąskaitos draudimo išmoką arba draudimo sumą;

- dokumentai, patvirtinantys draudiko turėtų išlaidų apmokant nuostolius faktą ir dydį (pavyzdžiui, sutartys su siurvejerių ir advokatu, dokumentai apie sumokėtus mokesčius ir t.t.);

- dokumentai, susiję su subrogacijos procesu: visi duomenys apie kaltą asmenį, susirašinėjimas su juo, susitarimas apie tvarką, pagal kurią jis padengs nuostolius, ir t.t.

3. Apskaitos dokumentai, kuriuose surašyta informacija apie šią riziką arba rizikų sąrašą;

4. Buhalterijos ataskaitos;

5. Visi galiojantys steigiamieji perdraudėjo dokumentai (nuostatai, steigimo sutartis, jeigu tokia yra arba turi būti pagal įstatymus, perdraudėjo valstybinės registracijos liudijimas):

- perdraudėjo licencija dėl teisės vykdyti draudimo veiklą;
- priedašai, sprendimai apie licencijos galiojimo sustabdymą arba nutraukimą;

6. Dokumentai, susiję su perdraudėjo anderaitingo politika:

- dokumentai, atskleidžiantys anderaitingo politiką;
- įsakymai apie prisiimamos rizikos dalies ir draudimo tarifų, susijusių su perdraudimo rizikomis, dydį;

- anderaiteriams skirti metodiniai nurodymai ir instrukcijos bei kt.

Užsienio perdraudimo praktikoje, pavyzdžiui, britų draudimo ir perdraudimo rinkos „Lloyd“ praktikoje, perdraudimo brokeris iš anksto parengia šiuos dokumentus ir pateikia riziką kotiruoti su jau parengtais atsakymais.

Apskritai anderaitingo praktika perdraudimo srityje turi remtis priemonių sistema, kuriai priklauso rimtas išankstinis rizikos tyrimas (dažnai atliekamas kartu su perdraudėjo anderaiteriais), rizikos tarififikacijos patikslinimas, steigimas, jei yra būtinybė, naujų tarnybų pretenzijoms spręsti ir rizikai valdyti bei sudarymas labiau įpareigojančių sutartinių (bendradarbiavimo-tarpininkavimo) susitarimų su brokeriais.

Savo ruožtu perduodamas rizikas perdrausti perdraudėjas privalo pateikti perdraudikui visą būtiną informaciją apie siūlomą perdrausti riziką, taip pat, draudikui pareikalavus, dokumentus apie savo finansinę padėtį, licencijas, draudimo taisykles ir kt. Būtent toks metodologinis pagrindas suteikia galimybę optimaliu būdu išplėtoti anderaitingą perdraudimo srityje kaip esminę grandį, sudarančią visos draudimo santykių sistemos pagrindą, nes būtent nuo jo funkcionavimo priklauso perdraudimo operacijų sėkmė bei rinkos subjektų gaunamas pelnas.

### Išvados ir siūlymai

Pabaigoje atkreipsime dėmesį, jog perdraudimo plėtra labai aktuali visoms pasaulio šalims. Ji gali veiksmingai apsaugoti visuomenę, atskirus žmones ir ekonomiką apskritai. Kartu perdraudimas – tai labai sudėtingas, didelis ir nepaprastai reikalingas verslas draudimo rinkos globalizacijos sąlygomis. Gamybinės ir negamybinės (paslaugų) srities stambiųjų objektų veikla objektyviai susijusi su didelės vertės rizikomis. Pastaruoju metu pasaulyje, deja, padažnėjo žemės drebėjimų, gamybinių ir buitinių gaisrų,

avarijų naftotiekiuose ir kitų įvykių, darančių valstybės, atskirų juridinių asmenų arba piliečių turiniams interesams katastrofišką žalą. Visa tai kelia didesnius reikalavimus perdraudimo verslui visame pasaulyje ir poreikį sukurti jo plėtros kryptis.

Atsižvelgdami į besivystančių šalių perdraudimo rinkos problemas, nagrinėjant šio mokslinio straipsnio aspektu, autoriai pasiūlė metodologinį pagrindą, apimančią makrolygmens ir mikrolygmens plėtrą, taip pat rekomendacijas dėl anderaitingo plėtros ir rinkos reguliavimo.

Taip pat yra pateiktas evoliucinis kapitalizacijos modelis, pagrįstas pakopiniu žengimu į rinką ir plėtrą, jame pasinaudojant skirtingais instrumentais bei funkcionavimo strategijomis.

#### Literatūra

1. LEZGOVKO, Aleksandra. Draudimo ekonomikos pagrindai : mokomoji knyga / Klaipėdos universitetas. Klaipėda : Klaipėdos universiteto leidykla, 2010. 261 p.- ISBN 9789955184683.
2. LEZGOVKO, Aleksandra; DORONINA-KOLTAN, Nadežda; TAUTKUS, Tomas; MALAKAITĖ, Daiva. Draudimo paslaugų pardavimo proceso valdymas: vadovėlis / Mykolo Romerio universitetas. Vilnius : Mykolo Romerio universitetas, 2014. 365 p.- ISBN 9786094520242.
3. MERKIN, Robert. Colinvaux's Law of Insurance, London: Sweet & Maxwell, 2006.
4. Prudential Reinsurance Co v. Superior Court, 3 Cal 4th 1118 (1992).
5. ГРИШИН, Григорий. Проблемы правового определения терминов понятий в договоре перестрахования // Страховое право. 2001. № 2.
6. Ингосстрах: Опыт практической деятельности: Учебн. пособие / Под ред. В.П. Кругляка. М.: Издательский Дом Русанова, 1996
7. КЕНОН, Лоу, ТОМСОН, Хью. Скромные предложения по обновлению права пере страхования / Пер. Гришина Г. статьи: Louw & Thompson's Modest Proposals for Bringing Reinsurance Law Up to Date, October 1996 // Страховое право, 2001. № 2.
8. ПФАЙФФЕР, Кристоф. Введение в перестрахование. М.: Анкил, 2000
9. Страхование: принципы и практика / Составитель БЛАНД, Дэвид. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2000
10. ТУРБИНА, Капитолина. Мировая практика государственного регулирования международного перестрахования // Страховое право. 2001. № 1.
11. ШАХОВ, Вячеслав. Страхование: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 2000
12. ЮЛДАШЕВ, Рустем. Страховой бизнес: словарь-справочник. М.: Анкил, 2000.
13. Agnew and Others v. Länsförsäkringsbolagens A.B. [2000] UKHL 7; [interaktyvus]. 1 All ER 737 (17th February, 2000) [žiūrėta 2015 m. sausio 28 d.], prieiga per internetą: <http://www.bailii.org/uk/cases/UKHL/2000/7.html>.
14. Agnew and Others v. Länsförsäkringsbolagens A.B. [2000] UKHL 7; [interaktyvus]. 1 All ER 737 (17th February, 2000) [žiūrėta 2015 m. sausio 28 d.], prieiga per internetą: <http://www.bailii.org/uk/cases/UKHL/2000/7.html>.

15. Amerikos perdraudikų asociacijos internetinė svetainė [interaktyvus], [žiūrėta 2015 m. sausio 12 d.], prieiga per internetą: <http://www.reinsurance.org/>.

16. Europos draudimo ir profesinių pensijų institucijos internetinė svetainė [interaktyvus], [žiūrėta 2015 m. sausio 12 d.], prieiga per internetą: <https://eiopa.europa.eu/about-eiopa>.

17. Tarptautinė draudimo priežiūros institucijų asociacijos internetinė svetainė, [interaktyvus], [žiūrėta 2015 m. sausio 12 d.], prieiga per internetą: <http://www.iaisweb.org>

18. Europos draudimo ir perdraudimo federacijos internetinė svetainė [interaktyvus], [žiūrėta 2015 m. sausio 12 d.], prieiga per internetą: <http://www.insuranceurope.eu/>.

19. Europos draudimo tarpininkų federacijos internetinė svetainė [interaktyvus], [žiūrėta 2015 m. sausio 12 d.], prieiga per internetą: <http://www.bipar.eu/en>.

20. LEZGOVKO, Aleksandra [Лезговко, Александра Михайловна]. Оптимизация параметров перестраховочной защиты как компромисса доходности и устойчивости системы страхования // Financialspace = Финансовый простор : the International scientific and practical journal / the University of Banking of the National Bank of Ukraine. Kyiv : Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine. [interaktyvus]. ISSN 2304-1692. № 1(13) (2014), p. 94-99. [žiūrėta 2015 m. sausio 5 d.]. Prieiga per internetą: <http://fp.cibs.cz.ua/files/1401/wholertext.pdf>.

21. ЖУКОВ, Б.М. Эволюция гибкого развития предприятия в процессе капитализации бизнеса, [interaktyvus], [žiūrėta 2015 m. vasario 27 d.], prieiga per internetą: <http://pandia.org/text/78/615/56943.php>.

22. ЛАЙКОВ А.Ю. Место и роль брокера в развитии отечественного перестрахования, [interaktyvus]. *Страховое право*, 7, 2000. [žiūrėta 2015 m. sausio 5 d.], prieiga per internetą: <http://www.rifams.ru/biblioteka/mesto-brok>.

#### METHODOLOGY FOR THE DEVELOPMENT OF REINSURANCE INDUSTRY IN EMERGING ECONOMIES

##### Summary

Development of reinsurance is very important for all countries of the world. It can effectively protect society, individuals and the economy as a whole. However, reinsurance is a particularly complex, critical, large-scale and urgently needed business in the context of globalization of the insurance market. The activities of the major actors of both production and non-production spheres are associated with the presence of large risks. Unfortunately, in recent years the number of natural and man-made disasters and accidents has increased, which cause large damages both to the property interests of different countries, and to separate legal entities and individuals. This increases the requirements for reinsurance industry all over the world and requires the development of directions of its development.

In the context of the existing problems of the reinsurance market in developing countries, this article offers recommendations to refine methodology for the development of reinsurance field. This methodology includes such key areas as government support of insurance and reinsurance markets, the development of institutions serving global reinsurance, design instruments for managing the development of reinsurance companies in the market, the development of international organizations and insurance brokers.

Methodology of the reinsurance market development in emerging economies is based on the mechanisms that are influenced by factors on the macro and micro levels.

Recommendations relating to government regulation and support are individual and depend on many factors in the development of reinsurance in a particular country. Most often, from the government perspective the legislative initiatives aimed at liberalization and development of the reinsurance sector should act as the directions for industry evolution, together with assistance in obtaining financial and other resources in support of market participants. An important role for the development and coordination of insurance and reinsurance is played by international organizations, as well as insurance brokers in the industry.

At the micro level, the main and most important problems for the development of reinsurance companies in emerging economies stands the problem of insufficient capitalization, as well as the lack of transparency in general. This requires the development of a universal evolutionary model for capitalization management, which would allow to maximize capitalization by making use of a phased value management through application of a particular instrument.

Keywords: insurance, reinsurance, reinsurance system, insurance and reinsurance intermediaries, reinsurance brokers, direct insurer, cedant, reinsurer, macro and micro level, the international reinsurance organizations.