

Розділ І. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.03:657.631.6

Баранов Андрій Леонідович,

канд. екон. наук, доц., доцент кафедри страхування,

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

(03680, Україна, Київ, проспект Перемоги, 54/1)

E-mail: andrey.baranov@mail.ru

ТАРИФНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

АНОТАЦІЯ. У статті поглиблено теоретичні засади щодо сутності тарифної політики та розкрито основні принципи її здійснення. Така політика повинна розглядатися разом з андеррайтерською політикою, фінансовою, маркетинговою, політикою врегулювання страхових претензій тощо. Всі вони повинні бути взаємоузгодженими та представляти собою єдину цілісну політику управління компанією, спрямовану на задоволення інтересів всіх учасників страхових відносин. Автором доведено, що кожна страхова компанія повинна формувати власну політику в сфері ціноутворення для підвищення своєї вартості. Це досягається шляхом створення детальної тарифікаційної системи, яка забезпечує формування страхових резервів в розмірі, достатньому для виконання страховиком своїх зобов'язань і забезпечення фінансової надійності компанії. За допомогою такої системи страхова організація може впливати на ціну та пропозицію своїх послуг, що в свою чергу забезпечує потрібний обсяг продажів і величину прибутку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: страховий тариф, тарифна політика, тарифікаційна система, актуарні розрахунки, вартість страхової компанії.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з основних особливостей, які вирізняють страховий бізнес серед інших видів підприємницької діяльності, є плата страхової премії наперед. Страховики змушені наперед визначати ціну на страхову послугу, з нею виходити на ринок, збирати певний обсяг премій, формувати за їх рахунок страхові резерви, а після всього цього здійснювати виплати страхових відшкодувань, причому в часі ця процедура може розтягуватися на кілька років і більше. Від правильного визначення розміру ціни на страхову послугу, тобто страхового тарифу, залежить величина доходів страховика, фінансовий результат його діяльності та вартість компанії взагалі в майбутньому.

Вартість підприємства, а також її постійне підвищення, є метою власників і керівництва будь-якого підприємства. Страхові компанії не є винятком. Слід зазначити, що на українському страховому ринку ще не всі страховики розуміють необхідність постійного зростання вартості компанії.

Система управління вартістю повинна бути комплексною та включати підходи до управління різними аспектами діяльності страхової компанії. Від того, наскільки така система буде обґрунтованою та комплексною, залежить уся подальша діяльність страхових компаній. Враховуючи важливе значення ціноутворення в страхуванні, можна стверджувати про необхідність детального дослідження місця тарифної політики в цій системі управління вартістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та принципів тарифної політики присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. До них можна віднести вітчизняних учених К.Г. Воблого, Н.М. Внукову, О.О. Гаманкову, С.С. Осадця, Р.В. Пікус, Т.В. Ротову, Н.В. Ткаченко, та зарубіжних — Д. Бланда, Т. Мака, А. Манеса, Н.М. Нікуліну, Л.О. Орланюк-Малицьку, Л.І. Рейтмана, Т.А. Федорову, Г.В. Чернову, В.В. Шахова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Більшість учених, досліджуючи проблеми тарифної політики в страховій сфері, розглядають їх поверхнево, не розкриваючи глибинний зміст і необхідність формування такої політики страховими компаніями. Деякі дослідники акцентують увагу лише на методології актуарних розрахунків і шляхах їх покращення в умовах вітчизняного страхового ринку. На нашу думку, тарифну політику потрібно розглядати з позицій системності та комплексності, тобто як складову загальної системи управління страховою компанією. У даній статті обґрунтовано і розкрито роль тарифної політики в процесі формування вартості страховика.

Формулювання мети і завдання дослідження. Метою статті є поглиблення уяви щодо сутності тарифної політики, розкриття основних принципів її здійснення та обґрунтування необхідності її формування в площині управління вартістю страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розуміючи важливість процедури визначення ціни на страхові послуги, страхо-

вики певним чином її формалізують. На нашу думку, така формалізація повинна знаходити втілення у вигляді окремої політики, яка розробляється всередині компанії і затверджується вищим керівництвом. Така політика називається тарифною і повинна включати в себе всі процедури і процеси, пов'язані з визначенням розміру страхового тарифу і подальшим застосуванням його при укладанні договорів страхування [1, с. 156].

У страховій літературі можна зустріти різні підходи до визначення сутності тарифної політики та принципів, на яких вона базується. Так, Л.І. Рейтман у підручнику «Государственное страхование в СССР» під тарифною політикою розумів цілеспрямовану діяльність страховика по встановленню, уточненню та впорядкуванню страхових тарифів в інтересах успішного і беззбиткового розвитку державного страхування [2, с. 56]. Незважаючи на те, що це визначення було дано кілька десятків років тому, воно не втратило своєї актуальності і по сьогоднішній день. Єдиним зауваженням є те, що воно формулювалося для державного страхування, яке існувало в Радянському Союзі. Незважаючи на це, його можна використовувати і для комерційних структур. Також варто відзначити, що під тарифною політикою мається на увазі окрема діяльність компанії з розробки та застосування страхових тарифів і зазначена мета такої діяльності — успішний і беззбитковий розвиток страхування. Воно не враховує впливу тарифної політики на вартість страхової компанії, що є наслідком розгляду страхування тільки на державному рівні.

Р.В. Пікус розглядає тарифну політику як комплекс організаційних, інформаційно-аналітичних, економічних та інших заходів, спрямованих на розроблення, застосування, уточнення базових тарифних ставок, що підвищують і знижують рівень їх коефіцієнтів за видами (предметами) страхування, які забезпечують прийнятність, привабливість тарифів для страхувальників і прибутковість страхових операцій страховика [3, с. 334]. Дане визначення звужує тарифну політику лише до рівня комплексу заходів на відміну від попереднього. Також воно перевантажене багатьма технічними процедурами, які розмивають основний зміст. До переваг можна віднести те, що мета тарифної політики розглядається в розрізі основних учасників укладання договору страхування — страховика (прибутковість страхових операцій) і страхувальника (прийнятність і привабливість страхових тарифів).

Також слід розглянути визначення, яке дають Н.М. Нікуліна і С.В. Березіна. «Тарифна політика в галузі страхування — цілеспрямована діяльність страховика щодо встановлення та коригування страхових тарифів з метою забезпечення фінансової стійкості і рентабельності діяльності страховика» [4, с. 209]. Дане визначення цікаве тим, що в ньому робиться акцент лише на меті одного учасника страхових відносин — страховика. Мета відрізняється від інших визначень і зводиться до забезпечення фінансової стійкості та рентабельності діяльності страхової компанії.

Ще одне визначення дає Л.В. Временко: «Тарифна політика — цілеспрямована діяльність страховика по встановленню, диференціації та впорядкуванню страхових тарифів в інтересах ефективного розвитку страхування» [5, с. 40]. Це трактування сутності тарифної політики майже повністю дублює формулювання Л.І. Рейтмана, тільки в дещо сучасній інтерпретації.

Інші дослідники в своїх роботах приводять приблизно такі ж визначення тарифної політики, майже повністю дублюючи їх з однієї роботи в іншу. Фактично уявлення щодо тарифної політики залишилися на тому рівні, на якому вони розглядалися ще за радянських часів. Ми погоджуємося з думкою О.О. Гаманкової, що «сучасна ж вітчизняна теорія страхування являє собою своєрідний симбіоз уявлень радянської наукової думки і західних наукових концепцій переважно прикладного характеру» [6, с. 10].

Після розгляду різних підходів учених до визначення сутності тарифної політики, можна зробити такі висновки:

1. У більшості випадків сутність тарифної політики зводиться до окремої цілеспрямованої діяльності страховика в області визначення страхових тарифів. З цим можна погодитися з одним застереженням, що межі цієї діяльності потрібно розширити, включивши також безпосереднє використання тарифів при укладанні договорів страхування. У страхуванні така діяльність називається тарифікацією. Це встановлення тарифів страхової премії за різними видами страхування, яке здійснюється згідно визначених технічних прийомів, на основі тієї чи іншої класифікації [7, с. 10].

2. Не всі дослідники акцентують увагу на тому факті, що тарифна політика повинна забезпечувати реалізацію інтересів двох сторін страхових відносин — і страховика, і страхувальника. Важливість цього факту пояснюється тим, що розмір страхового тарифу визначається актуаріями страховика наперед, до моменту укладання договору страхування, на основі статистики минулих

подій. Проте, не зважаючи на таку специфіку визначення страхових тарифів, якщо їхній розмір не буде враховувати інтереси страхувальників, то така тарифна політика навряд чи дасть позитивні результати.

3. Тарифна політика дослідниками розглядається відокремлено від загальної системи управління страховою компанією. Майже ніхто не звертає уваги на взаємозв'язок тарифної політики з кінцевою метою існування будь-якої страхової компанії — формуванням її вартості. Забезпечення цієї мети дозволить реалізувати інтереси всіх учасників страхового ринку — і страхувальників, і страховиків.

На необхідності врахування інтересів і страховиків, і страхувальників у тарифній політиці акцентував увагу ще Л.І. Рейтман. На його думку, здійснюючи страхування, страховик прагне вирішити двояке завдання: за мінімальних тарифів, доступних для широкого кола страхувальників, забезпечити достатньо значний обсяг страхової відповідальності. За допомогою доступних тарифних ставок досягається найменше вилучення частини доходів страхувальників у вигляді страхових платежів з метою надання їм необхідної допомоги зі страхового фонду [2, с. 55].

Також слід звернути увагу ще на один важливий фактор — математичну складову процесу розрахунку страхових тарифів. Замкнутий характер перерозподільних відносин у страхуванні породжує також вимоги до страховика — забезпечити відплатність відносин з тією групою страхувальників, яка була прийнята за вихідну сукупність при розрахунку тарифу, інакше кажучи, розкладка збитку повинна проводитися в тій групі страхувальників, для якої розраховувався тариф [8, с. 9—10].

Таким чином, інтереси страхувальників і страховиків повинні відобразитися в тарифній політиці страхових компаній.

На підставі висновків з проведеного порівняльного аналізу різних визначень сутності тарифної політики, нами було запропоновано таке визначення, яке повинно розкрити головну сутність такої діяльності, а також обґрунтувати мету її здійснення.

Тарифна політика — це цілеспрямована діяльність страховика з формування та постійного удосконалення тарифікаційної системи, а також її безпосереднього використання для визначення страхових тарифів при укладанні договорів страхування з метою постійного підвищення вартості страхової компанії [1, с. 157].

Тарифна політика повинна включати:

- формування детальної та ефективної тарифікаційної системи;
- постійне вдосконалення тарифікаційної системи залежно від змін, що відбуваються у статистичних сукупностях, за якими здійснюються спостереження (в розрізі окремих видів страхування);
- розрахунок кінцевих страхових тарифів залежно від індивідуальних характеристик об'єкта страхування при укладанні договору страхування.

Така політика повинна бути спрямована на забезпечення беззбитковості страхових продуктів компанії в довгостроковому періоді, встановлення кожного ризику, що приймається на страхування, справедливої ціни, перевищення доходів компанії над витратами, забезпечення фінансової стійкості та рентабельності діяльності страховика. Все це можна об'єднати єдиною кінцевою метою — формуванням і постійним підвищенням вартості компанії.

Тарифну політику не можна розглядати окремо від інших функціональних політик страхової компанії. Вона є невід'ємним цілим разом з андеррайтерською політикою, фінансовою, маркетинговою, політикою врегулювання страхових претензій тощо. Всі вони повинні бути взаємоузгодженими та представляти собою єдину цілісну політику управління страховою компанією, спрямованою на задоволення інтересів всіх учасників страхових відносин. На нашу думку, таке задоволення інтересів може досягатися лише в рамках вартісно-орієнтованого менеджменту. Забезпечення постійного зростання вартості страхової компанії в довгостроковому періоді дасть можливість задовольнити потреби всіх контрагентів. Саме тому необхідно тарифну політику розглядати лише в системі управління вартістю страхової компанії.

До розробки тарифної політики повинні залучатися і актуарії, і андеррайтери, і фінансисти, і фахівці, що займаються стратегічним і оперативним плануванням, оскільки вона зачіпає в тій чи тій мірі всі ці функціонали. А затверджуватися тарифна політика повинна на самому вищому рівні, щоб власники і топ-менеджмент розуміли, як ця політика вписується в загальну політику компанії, як вона впливатиме на інші функціонали, і як вона впливатиме на формування вартості компанії.

Тарифна політика має базуватися на певних принципах. Знову ж таки, як і з визначенням сутності політики, принципи, що роз-

глядаються більшістю дослідників, ґрунтуються на поглядах вчєних радянської доби. Виділяється 5 принципів:

1) еквівалентність страхових відносин страхувальника та страховика;

2) доступність страхових тарифів для широкого кола страхувальників;

3) стабільність розмірів страхових тарифів протягом тривалого часу;

4) розширення обсягу страхової відповідальності, якщо це дозволяють діючі тарифні ставки;

5) забезпечення рентабельності страхових операцій.

На цьому тлі цікавим є підхід Р.В. Пікус, яка доповнює перелічені принципи ще одним — гнучкості та індивідуального підходу в розробленні та застосуванні страхових тарифів [3, с. 334—335]. На нашу думку, важко погодитися з таким принципом, оскільки забезпечення гнучкої тарифної політики передбачається принципом еквівалентності страхових відносин страхувальника та страховика. Визначення справедливої ціни для кожного страхового ризику дає можливість індивідуально підходити до кожного страхувальника при укладанні договорів страхування.

Тому розглянемо детальніше основні 5 принципів.

1. *Еквівалентність страхових відносин страхувальника та страховика.* Це означає, що нетто-ставки повинні максимально відповідати ймовірності збитку [2, с. 56]. Таким чином забезпечується зворотність коштів страхового фонду за тарифний період тієї сукупності страхувальників, для яких розраховувалися страхові тарифи. Нетто-ставки розраховуються для певної сукупності об'єктів страхування (в межах компанії, регіону, країни) на деякий строк (3—5 років). У таких територіальних межах і в такому часовому періоді повинно відбуватися повернення отриманих коштів у вигляді страхових виплат. Принцип еквівалентності відповідає перерозподільній сутності страхування, як замкнутій розкладці збитку.

2. *Доступність страхових тарифів для широкого кола страхувальників.* Надмірно високі тарифні ставки гальмують подальший розвиток страхування. Страхові премії повинні складати таку частину доходу страхувальника, яка не є обтяжливою, інакше страхування може стати для нього не вигідним. Доступність тарифних ставок знаходиться в прямій залежності від кількості страхувальників і кількості об'єктів страхування. Чим більшою є кількість страхувальників та об'єктів страхування, тим меншою є частка кожного

страхувальника в розкладці збитку, тим доступнішими є страхові тарифи. При доступних страхових тарифах істотно зростає ефективність страхування як методу страхового захисту [9, с. 19].

3. Стабільність розмірів страхових тарифів протягом тривалого часу. Якщо тарифні ставки залишаються незмінними протягом багатьох років, у страхувальників зміцнюється впевненість у фінансовій стійкості страховика. Підвищення тарифних ставок допустиме лише в тому випадку, коли спостерігається стала тенденція до зростання збитковості страхової суми з метою забезпечення беззбиткового проведення страхування. Однак на практиці в сучасних умовах дотримуватися даного принципу надзвичайно складно, тому цей принцип варто розглядати як ідеал, до якого повинна прагнути страхова компанія.

4. Розширення обсягу страхової відповідальності, якщо це дозволяють діючі тарифні ставки. Дотримання даного принципу є пріоритетним у діяльності страховика, оскільки чим ширше обсяг страхової відповідальності, тим страхування більше відповідає потребам страхувальників. Розширення обсягу (збільшення кількості об'єктів страхування) забезпечується зниженням збитковості страхової суми.

5. Забезпечення рентабельності страхових операцій. Це загальний принцип ринкового ціноутворення, і страхування, як вид підприємницької діяльності, не є виключенням. Страхові тарифи повинні будуватися таким чином, щоб надходження страхових премій постійно перекидали всі витрати страховика та забезпечували деяке перевищення доходів над витратами (прибуток страховика).

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Кожна страхова компанія повинна формувати власну тарифну політику як елемент загальної політики її управління. Така політика повинна бути спрямована на підвищення вартості страховика. Збільшення такої вартості досягається за рахунок створення детальної тарифікаційної системи, яка забезпечує формування страхових резервів у розмірі, достатньому для виконання страховиком своїх зобов'язань і забезпечення фінансової надійності компанії. Це здійснюється шляхом встановлення таких тарифних ставок, які максимально можливо відображають величину ризику, що страхова організація приймає на свою відповідальність. За допомогою такої системи страхова організація може впливати на ціну та пропозицію своїх послуг, що в свою чергу забезпечує потрібний обсяг продажів.

На сучасному етапі страхові компанії повинні акцентувати свою увагу на основних факторах зростання їх вартості. Тому подальші дослідження мають стосуватися поглиблення уявлень щодо цих факторів системи управління страховою компанією та розроблення інструментів впливу на них.

Бібліографічний список

1. *Баранов Андрей*. Тарифная политика как фактор увеличения стоимости страховой компании / Андрей Баранов // Journal L'Association 1901 «SEPIKE». — Norderstedt, Deutschland, 2013. — С. 155—157.
2. Государственное страхование в СССР: Учебник / Под ред. Л.И. Рейтмана. — М.: Финансы и статистика, 1989. — С. 56.
3. Страхування: практикум: навч. посіб. / за ред. В.Д. Базилевича. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: Знання, 2011. — 607 с.
4. Страхование. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям (080105) «Финансы и кредит», (080109) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 511 с.
5. Страхування: теорія та практика: Навчальний посібник / За загальною редакцією д.е.н., проф. Н.М. Внукової. — 2-ге видання, перероблене та доповнене. — Харків: Бурун Книга, 2009. — 656 с.
6. *Гаманкова О.О.* Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. — К.: КНЕУ, 2009. — 283, [1] с.
7. *Баранов А.Л.* Основи побудови тарифікаційної системи в страхових компаніях / А.Л. Баранов // «Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації»: збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. (10-12 жовтня 2012 р., м. Київ). — К.: КНЕУ, 2012. — С. 12—14.
8. *Орланюк-Малицкая Л.А.* Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк-Малицкая. — М.: Изд. центр СО «АНКИЛ», 1994. — 152 с.
9. *Ковтун І.О., Денисенко М.П., Кабанов В.Г.* Основи актуарних розрахунків / І.О. Ковтун, М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов. — Навчальний посібник. — К.: «ВД «Професіонал», 2008. — 480 с.

References

1. *Baranov, Andrei* «Tarifnaia politika kak factor uvelicheniia stoimosti strahovoi kompanii» [Tariff policy as a factor of increasing the value of insurance company]. // Journal L'Association 1901 «SEPIKE». — Norderstedt, Deutschland (2013). — P. 155-157 [In Russian].

2. Gosudarstvennoe strahovanie v SSSR [State insurance in the USSR]: Uchebnyk / Pod red. L.I. Reitmana. — Moskva: Finansy i statistika (1989). — 336 p. [In Russian].
3. Strahuvannia [Insurance]: praktykum: navch. posib. / za red. Bazylevycha V.D. — Kyiv: Znannia (2011). — 607 p. [In Ukrainian].
4. Strahovanie. Teoriia i praktika [Insurance. Theory and Practice]: ucheb. posobie / N.N. Nikulina, S.V. Berezina. — Moskva: UNITI-DANA (2008). — 511 p. [In Russian].
5. Strahuvannia: teoriia ta praktyka [Insurance: Theory and Practice]: Navchalnyi posibnyk / Za zagalnoi redaktsieiu N.M. Vnukovoi. — Kharkiv: Burun Knyga (2009). — 656 p. [In Ukrainian].
6. *Hamankova, O. O.* «Rynok strahovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka» [The market of insurance services in Ukraine: theory, methodology, practice]: monografiia. — Kyiv: KNEU (2009). — 283 p. [In Ukrainian].
7. *Baranov, A. L.* «Osnovy pobudovy taryfikatsiinoi systemy v strahovykh kompaniiakh» [Fundamentals of creating a tariffication system in insurance companies]. // «Strahovy rynek Ukrainy v umovakh finansovoi globalizatsii»: zbirnyk materialiv I Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (10-12 zhovtnia 2012 r.). — Kyiv: KNEU (2012). — P. 12-14. [In Ukrainian].
8. *Orlaniuk-Malitskaia, L. A.* «Platezhеспособность strahovoi organizatsyi» [Solvency of insurance company]. — Moskva: Izd. tsentr SO «ANKIL» (1994). — 152 p. [In Russian].
9. *Kovtun, I. O., Denysenko, M. P., Kabanov, V. G.* «Osnovy aktuarnykh rozrahunkiv» [The basics of actuarial calculations]. — Navchalnyi posibnyk. — Kyiv: «VD «Profesional» (2008). — 480 p. [In Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 30 квітня 2014 р.

УДК 368.03:657.631.6

Баранов Андрей Леонидович,

канд. экон. наук, доц., доцент кафедры страхования,

ГВУЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»

(03680, Украина, Киев, проспект Победы, 54/1)

E-mail: andrey.baranov@mail.ru

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

АННОТАЦИЯ. В статье углублены теоретические основы относительно сущности тарифной политики и раскрыты основные принципы ее осуществления. Такая политика должна рассматриваться вместе с андеррайтерской политикой, финансовой, маркетинговой, политикой

урегулирования страховых претензий и т.п. Все они должны быть взаимосогласованными и представлять собой единую целостную политику управления компанией, направленную на удовлетворение интересов всех участников страховых отношений. Автором доказано, что каждая страховая компания должна формировать собственную политику в области ценообразования для повышения своей стоимости. Это достигается путем создания детальной тарификационной системы, которая обеспечивает формирование страховых резервов в размере, достаточном для выполнения страховщиком своих обязательств и обеспечения финансовой надежности компании. С помощью такой системы страховая организация может влиять на цену и предложение своих услуг, что, в свою очередь, обеспечивает нужный объем продаж и величину прибыли.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: страховой тариф, тарифная политика, тарификационная система, актуарные расчеты, стоимость страховой компании.

UDC 368.03:657.631.6

Baranov Andrii Leonidovich,

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Department of insurance
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
(pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine)
E-mail: andrey.baranov@mail.ru

TARIFF POLICY IN THE SYSTEM OF INSURANCE COMPANY VALUE MANAGEMENT

ABSTRACT. *The theoretical basis as to the essence of tariff policy is extended and main principles of conducting the policy are revealed in the article. Such a policy should be examined along with underwriting policy, financial, marketing, insurance claim settlement policy etc. All of them should be conformed and present an integral system of company management directed on meeting the interests of all the participants of insurance relationship. The author proves that every insurance company must form its own pricing policy for increasing company's value. It is achieved by creating a detailed tariffication system that enables to form insurance reserves which are enough for the insurer to meet its obligations and ensure a financial reliability of the company. By using such a system the insurance organization can influence the price and demand of its service and hence ensure the necessary volume of sales and profit.*

KEY WORDS: *insurance tariff, tariff policy, tariffication system, actuarial calculations, insurance company value.*