

# Страхование на срок

## Общие положения

Страхование на случай смерти, которое обычно называют страхованием на срок<sup>1</sup>, обеспечивает страховую защиту в течение указанного в полисе периода времени - срока страхования. В случае смерти застрахованного лица в течение в течение срока страхования, страховая компания выплачивает страховое обеспечение в размере указанной в полисе страховой суммы. В случае дожития застрахованного лица до конца срока страхования, никаких выплат не предусматривается.

Популярность страхования на срок очень сильно зависит от конкретной страны. В развитых странах мира оно, как правило, достаточно популярно. В частности, в США страхование на срок составило 41.1% от индивидуальных полисов страхования жизни, проданных в 2006 году<sup>2</sup>. В СССР страхование на срок отсутствовало. Вероятно, это является одной из причин, по которым в России индивидуальное страхование на срок продается крайне мало. Несколько больше распространено групповое страхование на срок, однако, в основном предприятия покупают страхование от несчастных случаев.

Страхование на срок вызывает много споров. В 13 издании капитальной американской монографии «Страхование жизни и здоровья»<sup>3</sup>, первое издание которой вышло в 1915 году, по этому поводу сказано следующее: «В течение длительного периода времени страхование на срок было предметом дебатов. Одни специалисты ратуют за столь широкое применение страхования на срок, что оно должно привести чуть ли не к полному исчезновению накопительного страхования жизни, тогда как другие отстаивают противоположную точку зрения. Ни одна из крайних позиций не представляется разумной. Нужно понимать области применения и ограничения страхования на срок».

В отличие от России, во многих странах мира вопрос состоит не в том, нужна ли семье страховая защита, а в том, какой полис страхования приобрести. Страхование на срок полезно семьям с ограниченными доходами, не позволяющими купить накопительное страхование жизни. В странах с высоким уровнем страхования жизни молодые люди зачастую начинают со страхования на срок, с тем, чтобы в будущем купить накопительное страхование жизни. Даже при достаточно высоком уровне доходов потенциальный клиент может, вместо накоплений, предпочесть вкладывать больше средств в развитие собственного бизнеса или в повышение собственной квалификации. В этих случаях разумно ограничиться страхованием на срок, которое позволяет защитить семью застрахованного лица на случай смерти кормильца. Большое значение имеет страхование на срок при получении ипотечного кредита на покупку квартиры или дома. В отсутствие страхования семья может остаться без жилья, кроме того, страхование нередко является обязательным условием получения кредита.

---

<sup>1</sup> Перевод английского термина Term insurance. Удобен тем, что в названии не используется слово «смерть».

<sup>2</sup> ACLI, 2007 Life insurance Fact Book. [www.acli.com](http://www.acli.com).

<sup>3</sup> Kenneth Blacj, Jr., Harald D Skipper, Jr. Life & Health insurance. Prentice hall, New Jersey. 2000.

Страхование на срок может продаваться не только в качестве самостоятельной программы страхования; зачастую оно продается как дополнение к накопительному страхованию жизни. Это позволяет увеличить размер выплаты на случай смерти, т.е. усилить защитные свойства страхования жизни.

Пример 1.

28-летний Олег имеет двоих детей двойняшек пяти лет от роду. Он покупает полис смешанного страхования жизни<sup>4</sup> со страховой суммой, равной одному миллиону рублей, сроком на 32 года, т.е. до достижения пенсионного (60-летнего) возраста. Таким образом, в случае его смерти в течение срока страхования или дожития до конца срока страхования, будет выплачено страховое обеспечение в размере трех миллионов рублей. Олег считает, что трех миллионные накопления к выходу на пенсию его устраивают, однако, до совершеннолетия детей он хотел бы обеспечить более высокую выплату по смерти, равную пяти миллионам рублей. Поэтому на 13 лет (=18-5) он дополнительно приобретает страхование на срок со страховой суммой, равной двум миллионам рублей.

Немалое значение имеет страхование на срок и для предприятий. Во-первых, страхование позволяет обеспечить защиту членов семей сотрудников на случай потери кормильца. Традиционно, в мировой практике страхование жизни сотрудников рассматривается как часть их материального вознаграждения. Поэтому, во многих странах групповое страхование жизни сотрудников предприятий имеет более льготный режим налогообложения, чем зарплата. Налоговый кодекс США освобождает от налогообложения страховые премии за первые \$50000 страховой суммы по групповому страхованию на срок.

Во-вторых, страхование жизни позволяет решить ряд бизнес проблемы, например:

- позволяет выкупить долю умершего партнера. В случае смерти партнера по бизнесу, прочие партнеры используют страховое обеспечение для выкупа его доли. Это выгодно как семье усопшего, которая получает хорошую сумму денег, так и оставшимся в живых партнерам, защищенным от возможного разрушения бизнеса;
- обеспечивает защиту бизнеса на случай смерти ключевых сотрудников; страховое обеспечение используется для поддержки бизнеса после смерти ключевого сотрудника.

Выше мы уже упоминали, что накопительное страхование жизни предоставляет клиенту две услуги: (1) собственно страхование жизни, т.е. компенсацию убытков, возникающих в результате смерти застрахованного лица, и (2) инструмент для инвестирования. Накопительное страхование жизни можно «смоделировать» следующим образом:

- купить полис страхования на срок со страховой суммой, обеспечивающей необходимую страховую защиту;
- самостоятельно инвестировать превышение премии, которую нужно было бы платить за накопительное страхование жизни, над премией по

---

<sup>4</sup> См. ниже

страхованию жизни на срок.

Этот подход называется: покупай страхование на срок и инвестируй разницу<sup>5</sup>. За счет самостоятельного инвестирования средств, скажем, в паевые фонды или банковский депозит, человек, у которого хватает средств на покупку накопительного страхования жизни, старается накопить большую сумму, чем та, которую ему обеспечило бы накопительное страхование жизни. Чтобы достичь успеха нужно затратить усилия, иметь определенные знания в страховании и инвестициях, регулярно инвестировать средства, не допустить их использование на текущие нужды и т.д. Большинству людей проще купить накопительное страхование жизни. Кроме того, страховые компании не стоят на месте и предлагают своим клиентам новые услуги, например, паевое страхование жизни (см. ниже).

Отсутствием выплат по дожитию страхование на срок похоже на страхование иное, чем страхование жизни. При пятилетнем страховании автомобиля полное страховое возмещение будет выплачено в том случае, если авария, произошедшая в течение срока страхования, приведет к списанию машины. Аналогично, в случае пятилетнего страхования на срок, страховая сумма будет выплачена только в случае смерти в течение срока страхования. Данную аналогию можно развить следующим образом. Полис страхования на срок может, в качестве дополнительного покрытия, предусматривать выплату части страховой суммы в случае частичной утраты застрахованным лицом трудоспособности. Тогда, ущерб от аварии, требующей ремонта автомобиля, можно рассматривать как аналогию частичной утраты трудоспособности.

Полисы страхования на срок значительно проще для понимания, чем полисы накопительного страхования жизни; страхование на срок, как правило, не имеет выкупной суммы и не предусматривает начисления бонусов<sup>6</sup>. Поэтому тарифы различных компаний гораздо проще сравнивать, в результате чего конкуренция на рынке страхования на срок, так же как и на рынке страхования иного, чем страхование жизни, в значительной большей мере основана на страховых тарифах, чем в накопительном страховании жизни.

Вопрос 1

Чем страхование на срок отличается от накопительного страхования жизни?

## **Страхование с постоянной страховой суммой**

Страхование на срок делится на страхование с постоянной, убывающей и возрастающей страховой суммой.

По-видимому, наиболее распространенным в мировой практике является страхование с постоянной страховой суммой. Срок страхования может варьироваться от одного года до 30 и даже более лет. Некоторые компании

<sup>5</sup> Buy term and invest the difference.

<sup>6</sup> Кроме того, ниже мы увидим, что тарифы накопительного страхования жизни очень сильно зависят от технической нормы доходности, которая у разных компаний может отличаться.

выпускают полисы страхования на срок, действие которых истекает по достижении 65 или 70 летнего возраста. В США существуют также полисы страхования, срок действия которых равен ожидаемой продолжительности жизни застрахованного лица; ожидаемая продолжительность жизни определяется в зависимости от пола застрахованного лица и его возраста на дату выпуска полиса.

Страховые премии обычно уплачиваются в течение всего срока страхования: ежегодно, два раза в год, ежеквартально или ежемесячно, однако существуют и полисы, оплачиваемые единовременным взносом. В течение срока страхования размер премии может быть постоянным или растущим в соответствии с ростом возраста застрахованного лица.

Договоры с растущим размером страховой премии оформляются в форме договоров с правом на *возобновление*. Это означает, что договор страхования на срок заключается на заданный период времени, например, на пять лет. По истечении срока страхования страхователь имеет право продлить действие договора страхования, не проходя дополнительного андеррайтинга. Он сможет продлить договор страхования даже в том случае, если к моменту истечения срока страхования застрахованное лицо уже не подлежит страхованию, например, стало инвалидом первой группы.

В течение (начального) срока страхования размер премии остается неизменным. Если страхователь принимает решение возобновить договор страхования, новая премия устанавливается в соответствии с возрастом на дату возобновления. Полис страхования может содержать зависящую от возраста таблицу максимальных размеров премий, которые страховая компания будет взимать при возобновлении.

Возобновленный договор страхования жизни может иметь такой же срок страхования, что и первоначальный, например, пять лет, в течение которых вновь установленная премия остается неизменной. Другим вариантом является ежегодное возобновление, означающее, что по истечении (начального) срока страхования, размер премии растет ежегодно.

С возобновлением действия договора страхования связано очень важное для страхования жизни явление, которое называется антиселекцией или селекцией против страховой компании. Люди с ослабленным здоровьем более заинтересованы в сохранении страхования, чем здоровые. В среднем, состояние здоровья лиц, воспользовавшихся правом на возобновление договора, будет хуже уровня здоровья всей группы лиц, доживших до истечения срока страхования. В результате, каждое возобновление приводит к росту средней смертности по портфелю страхования. Страховые компании учитывают этот фактор при тарификации и берут более высокие взносы по полисам, предусматривающим право на возобновление. Кроме того, договор страхования предусматривает ограничения на возобновления:

- по достигнутому на дату окончания очередного срока страхования возрасту,
- по количеству возобновлений.

В Приложении приведено описание программ страхования на срок, предлагаемых американской страховой компанией Banner Life Insurance company. У данной компании начальный срок страхования варьируется от 10 до 30 лет; возобновление проводится ежегодно; право на возобновление истекает по достижении 95 летнего возраста, количество возобновлений не ограничено. Другие компании могут ограничивать возраст на дату возобновления менее преклонным возрастом, например, 65 или 70 годами.

Как правило, возобновление действия договора страхования никаких усилий не требует; достаточно уплатить очередной (повышенный) взнос. С точки зрения страхователя полис OPT 10 представляет собой полис страхования на случай смерти, срок действия которого истекает по достижении застрахованным лицом 95 летнего возраста, по которому в течение 10 лет уплачивается постоянная премия, а по истечении этого срока – ежегодно растущая премия.

Застрахованные, состояние здоровья которых позволяет им пройти новый андеррайтинг, могут застраховаться заново и платить значительно более низкую премию. Чтобы не потерять наиболее здоровых клиентов, многие полисы страхования на срок предусматривают право на *повторное заявление*, позволяющее пройти андеррайтинг и, при условии положительного результата, платить более низкие взносы.

Размер страховой защиты (страховой суммы) зависит от потребностей конкретного клиента: кредиты, обучение детей, оплата расходов семьи до достижения детьми совершеннолетия и т.д. Как правило, считается, что страховая сумма должна составлять несколько годовых заработных плат, например, пять или семь. Если страховая сумма превышает 10 годовых заработных плат, то страховая компания подозревает, что потенциальный клиент знает неизвестные страховой компании сведения о своем здоровье.

Большинство клиентов, купивших страхование на срок в связи с нехваткой средств на накопительное страхование, рано или поздно его купят. Чтобы сохранить этих клиентов, многие полисы страхования на срок предусматривают право на *конвертирование* (преобразование) в полис накопительного страхования жизни без медицинского андеррайтинга. Право на конвертацию, так же как и право на возобновление, приводит к антиселекции. Поэтому, конвертирование обычно ограничивается максимальным возрастом на дату конвертирования или сроком, прошедшим с даты покупки полиса страхования на срок. Например, в компании Banner Life преобразование полиса возможно только в течение начального периода, в течение которого взносы постоянны, при условии, что возраст застрахованного лица не превышает 70 лет; полисы, выпущенные в возрасте 66 и более лет, конвертируются в течение первых пяти лет действия полиса (см. Приложение).

В заключение, несколько слов о тарифах. Страхование может оплачиваться как единовременным взносом, так и регулярными взносами, однако, как правило, оплата проводится регулярными взносами. На примере Banner Life видно огромное различие страховых тарифов для разных классов застрахованных; особенно бросается в глаза пропасть между двумя группами тарифов: для курящих и некурящих (см. Табл. П4). Очень велика разница между гарантированными

тарифами после возобновления и тарифами для начального периода. Например, для 40-летних некурящих мужчин гарантированный тариф для возобновления равен 3.44‰, тогда как для начального периода<sup>7</sup> стандартный (SNT) тариф равен 0.88‰, т.е. в четыре раза ниже.

#### Вопрос 2

Объясните смысл опций: возобновление действия договора, повторное заявление, конвертирование.

#### Вопрос 3

Почему ежегодные тарифы после возобновления действия договора страхования намного выше тарифов для начального периода страхования?

### **Страхование с убывающей страховой суммой**

Существует разные варианты страхования с убывающей страховой суммой. В простейшем случае, страховая сумма убывает линейно. Например, при десятилетнем страховании, начальная страховая сумма равняется одному миллиону рублей и ежегодно убывает на 100 тысяч рублей. Таким образом, на десятом году действия договора страхования страховая сумма составит 100 тыс. руб.

Чаще всего страхование с убывающей страховой суммой применяется для защиты семьи заемщика кредита. В случае смерти заемщика кредита страховая выплата используется для погашения остатка кредита. При регулярном погашении кредита остаток кредита монотонно уменьшается, поэтому, при страховании жизни заемщика кредита используется страхование со страховой суммой, убывающей так же, как остаток кредита. В российской практике страхование с линейно убывающей суммой иногда рассматривается в качестве кредитного страхования жизни, однако следует помнить, что при регулярном погашении кредита равными взносами остаток кредита убывает нелинейно.

---

<sup>7</sup> Начальный период длится 10 лет, в течение которых взнос постоянен. При возобновлении тариф ежегодно растет, поэтому 10-летний тариф для начального периода было бы точнее сравнивать со средним тарифом возобновления за 10 лет, т.е. для возрастов 40-49 лет. Это привело бы к еще большему отличию тарифов.

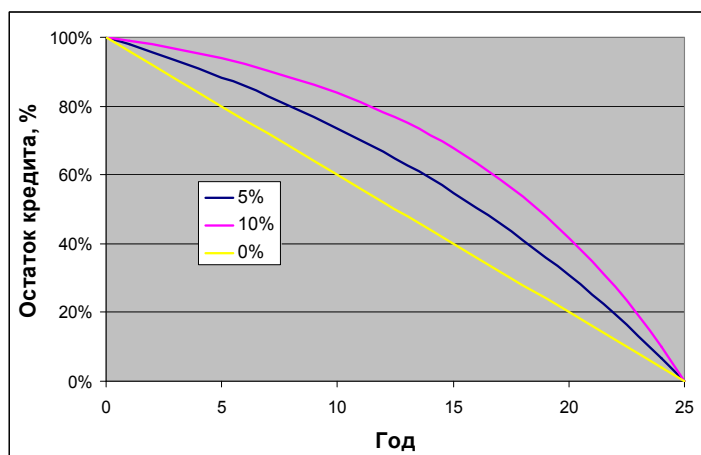


Рис. 1. Остаток кредита в процентах от размера кредита при разной ставке процента по кредиту.

На рис. 1 показано убывание остатка кредита при ежегодном погашении кредита равными платежами. В случае беспроцентного кредита остаток кредита убывал бы линейно; чем выше ставка кредита, тем более выпуклой вверх является кривая убывания остатка кредита. Это происходит потому, что погашению подлежит не только сам кредит, но и проценты по нему.

### Пример 2.

Заемщик получил кредит в размере одного миллиона рублей. Срок погашения кредита - 25 лет. Ставка процентов по кредиту равна 10%. Условия кредита предусматривают ежегодное (в конце года) погашение кредита равными платежами. Размер ежегодного платежа составляет 110200 рублей.

Через год после получения кредита проценты по займу составят 100 тысяч рублей (10% от одного миллиона). Из первого годового платежа, равного 110200 рублям, 100 тысяч пойдут на погашение процентов; остаток кредита уменьшится только на 10200 рублей.

Через 24 года, после внесения предпоследнего платежа, остаток кредита составит 100180 рублей; годовые проценты от этой суммы составят 10020 рублей. Из последнего платежа 100180 рублей пойдут на погашение остатка кредита и только 10020 на погашение процентов.

*Примечание.* Всего будет выплачено 2754 тысячи рублей, т.е. почти в три раза больше полученного кредита. Проценты составят 1754 тыс. руб, т.е. превысят сумму кредита.

Кредитное страхование жизни может, как предоставляться «в комплекте» с кредитом, так и покупаться отдельно. Банк или иная кредитная организация может организовать страхование жизни заемщиков кредитов на базе группового договора между кредитной организацией и страховой компанией. В соответствии с этим договором, кредитная организация будет и страхователем, и выгодоприобретателем. Плательщиком взносов может быть как сама кредитная

организация, так и заемщик кредита. В последнем случае, кредитная организация может, одновременно с погашением кредита, получать взносы от заемщиков кредита и переводить их страховой компании.

Если заемщик кредита покупает индивидуальный полис страхования жизни, он может указать кредитную организацию в качестве выгодоприобретателя; условия предоставления кредита могут предусматривать обязательное индивидуальное страхование с кредитной организацией в качестве выгодоприобретателя. Если же выгодоприобретателями указаны лица, наследующие купленное в кредит имущество, то они могут использовать страховое обеспечение для погашения остатка кредита, а могут счесть более разумным другой вариант его использования, например, вложить полученные средства в акции и оплачивать кредит на выручку от инвестиций<sup>8</sup>.

Взносы по кредитному страхованию жизни могут уплачиваться единовременно или регулярно; единовременные взносы более характерны для краткосрочных кредитов. Постоянные регулярные взносы могут уплачиваться в течение всего срока страхования (периода погашения кредита) или в течение более короткого периода времени. Снижение страховой суммы по мере погашения кредита приводит к тому, что клиенту становится выгоднее расторгнуть договор страхования и купить новый полис на остаток периода погашения кредита. Поэтому, с точки зрения страховой компании выгодно применение укороченного периода уплаты взносов.

#### Пример 3<sup>9</sup>

Рассмотрим страхование на 5 лет с ежегодно убывающей страховой суммой. В течение первого года страховая сумма равна 500 тысячам рублей, второго – 400 тысячам, третьего – 300 тыс., четвертого 200 тыс. и пятого – 100 тыс.

Предположим, что в год умирает 1% застрахованных лиц. Тогда, за период страхования ожидаемые выплаты страховой компании равны: первый год – 5 тыс. руб. ( $=500000 \times 1\%$ ), второй год – 4 тыс. руб. и т.д., пятый год – 1 тыс. руб. Суммарный размер ожидаемых выплат равен  $5+4+3+2+1 = 15$  тыс. руб. Таким образом, для того чтобы обеспечить выплату страхового обеспечения, страховая компания должна ежегодно получать от клиента по три тысячи рублей<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> Наиболее рискованные наследники могут поехать в Лас-Вегас. Не исключено, что вскоре после этого, они лишатся купленного в кредит имущества.

<sup>9</sup> Этот пример является чисто иллюстративным и потому, несколько упрощенным. Более точный расчет тарифов описан ниже в главе Актуарные расчеты.

<sup>10</sup> Для простоты, затраты страховой компании не учитываются.



Нетрудно заметить, что в первый год страховой взнос будет на две тысячи рублей меньше ожидаемых выплат, т.е. по итогам первого года страховая компания понесет убыток в размере двух тысяч рублей. По итогам второго года, страховая компания потеряет еще одну тысячу рублей. Страховая компания рассчитывает возместить убытки в четвертый и пятый годы страхования, однако, у страхователя иные планы. Через два года он расторгает договор страхования и покупает новое страхование на остаток периода погашения кредита. В это время остаток кредита равен 300 тысячам рублей; страховой взнос по новому трехлетнему страховому полису равен двум тысячам рублей.

Вопрос 4

Как был рассчитан страховой взнос, равный двум тысячам рублей?

Вопрос 5 (для лиц, интересующихся актуарными расчетами)

Какие упрощения были сделаны при расчете тарифов?

Другим широко применяемым в мировой и российской практике способом определения размера взноса является определение размера взноса в зависимости от страховой суммы (остатка кредита) на дату уплаты очередного взноса. В данном варианте тарификации устанавливается не страховой взнос в денежных единицах, а страховой тариф в процентах от остатка кредита. Сама страховая премия становится переменной.

Вопрос 6

Чему будут равны взносы при таком порядке уплаты?

Почему становится ненужным укороченный период уплаты взносов?

Расчет размера взноса в процентах от остатка кредита обладает следующими достоинствами:

- 1) Удобен для администрирования в кредитной организации, поскольку страховой взнос начисляется так же, как проценты по кредиту.
- 2) Легко администрируется в случае более быстрого погашения кредита. Этот фактор особенно важен для современной России, поскольку высокие процентные ставки по кредиту делают выгодным как можно более быстрое его погашение.

Применяется два варианта тарифов:

- страховой тариф в процентах может устанавливаться постоянным на весь период страхования;
- страховой тариф может расти в соответствии с ростом смертности в связи с ростом возраста заемщика.

С точки зрения администрирования, при индивидуальном страховании проще

первый вариант; при групповом страховании, при условии, что взносы платит кредитная организация, второй вариант может оказаться даже проще: достаточно знать возраст заемщика на дату уплаты взноса.

Еще одним вариантом страхования с убывающей страховой суммой является так называемое страхование семейного дохода. Суть данного варианта страхования можно проиллюстрировать на примере.

#### Пример 4.

В примере 1, 28-летний Олег, имеющий двойняшек пяти лет от роду, покупает, до их совершеннолетия (достижения 18 летнего возраста) страхование на срок со страховой суммой, равной двум миллионам рублей. Можно привести аргументы за то, что данное решение не является оптимальным. Если Олег умрет через год, то до совершеннолетия детей останется 12 лет, а если через 12 лет, то - всего один год. Очевидно, что острота материальных проблем будет в этих случаях разной.

В случае смерти Олега семья лишится регулярного дохода. Ежемесячная (после уплаты налогов) зарплата Олега составляет 28 тысяч рублей; он хочет обеспечить семье регулярный доход в размере 20 тысяч рублей, т.е. в том размере, который остается после вычета его собственных расходов. Для этого он покупает полис страхования семейного дохода, который, в случае смерти застрахованного, гарантирует выплату регулярного дохода в указанном в полисе размере. Нетрудно заметить, что в связи с сокращением периода выплаты страхового пособия, этот вариант означает страхование с убывающей выплатой по смерти.

#### Вопрос 7

Сравните страхование семейного дохода со страхованием жизни заемщика кредита.

При страховании детей возможна покупка дополнительной программы - защита страхового взноса, - обеспечивающей продолжение действия программы в случае смерти Страхователя, которым является взрослый человек, обычно один из родителей ребенка. В случае смерти страхователя данная дополнительная программа предусматривает освобождение от уплаты страховых взносов по основной программе страхования жизни ребенка. С финансовой точки зрения данная дополнительная программа эквивалента выплате выгодоприобретателю страхового пособия в размере страхового взноса по основной программе страхования. Таким образом, со страховой точки зрения, данная дополнительная программа является страхованием на срок с убывающей страховой суммой, аналогичной страхованию семейного дохода<sup>11</sup>.

## **Страхование с возрастающей страховой суммой**

Договор страхования на срок может предусматривать ежегодный рост страховой

---

<sup>11</sup> Агенты обычно объясняют данную дополнительную программу следующим образом: в случае смерти, страховая компания будет сама платить за вас страховые взносы.

суммы на указанную в договоре величину (в рублях) или на указанный в договоре процент.

Одной из основных причин потребности в росте страховой суммы является инфляция. Поэтому, полис страхования жизни может предусматривать рост страховой суммы в соответствии с индексом розничных цен. Полисы, предусматривающие индексацию страховой суммы в соответствии с индексом розничных цен, оплачиваются регулярными взносами, размер которых растет вместе с ростом страховой суммы. В этом случае страхователь, как правило, может отказаться от индексации и продолжать платить ранее установленный размер взносов.

Полисы с заранее заданным (в рублях или процентах) ростом страховой суммы, могут оплачиваться как единовременным взносом, так и регулярными взносами.

## **Ответы на вопросы**

### Вопрос 1

1) Страхование на срок обеспечивает страховую защиту на случай смерти застрахованного лица. Накопительное страхование жизни, в дополнение к страховой защите, предоставляет клиенту инвестиционную услугу.

2) Страхование на срок, в отличие от накопительного страхования жизни не предусматривает выплат по дожитию.

### Вопрос 2

Опция «возобновление действия договора» позволяет, без андеррайтинга, продлить действие договора страхования даже тем застрахованным лицам, которым, при прохождении андеррайтинга, было бы отказано в страховании.

Опция «повторное заявление» позволяет застрахованному лицу пройти повторный андеррайтинг и платить более низкие страховые премии.

Опция «конвертация» позволяет, без андеррайтинга, преобразовать полис страхования на срок в накопительное страхование жизни.

### Вопрос 3

Ежегодные тарифы после возобновления действия договора страхования намного выше тарифов для начального периода страхования по двум причинам:

- 1) Лица, купившие новые полисы страхования на срок, только что прошли андеррайтинг. Состояние их здоровья лучше, чем у лиц, прошедших андеррайтинг 10 или более лет тому назад.
- 2) Состояние здоровья застрахованных лиц, не расторгших договор страхования до истечения (начального) срока страхования, хуже среднего уровня лиц, доживших до конца срока страхования, потому что договор

страхования чаще расторгают лица с хорошим здоровьем; эффект антиселекции.

- 3) Правом на возобновление действия договора страхования чаще пользуются лица, со здоровьем хуже среднего уровня тех, кто дожил до конца срока страхования и не расторгнул договор раньше; эффект антиселекции.

Вопрос 4

$(3+2+1)/3=2$  тыс. руб.

Вопрос 5

Наиболее важные упрощения:

- не учтен рост вероятности смерти с ростом возраста застрахованного лица;
- не учитывается временная стоимость денег. Деньги, полученные через четыре года, не эквивалентны деньгам, полученным в начале срока страхования;
- не учтены расходы страховой компании;
- в кредитном страховании страховая сумма убывает нелинейно.

Вопрос 6

Первый взнос будет равен 5000 руб., второй – 4000 руб. и т.д. Укороченный период уплаты взносов не нужен потому, что взносы равны ожидаемым выплатам.

Вопрос 7

Если бы страхование жизни заемщика кредита предусматривало регулярную выплату страховой пособия, равного платежам по кредиту, то оно было бы полностью эквивалентно страхованию семейного дохода. Поэтому страхование кредита можно рассматривать как страхование семейного дохода, предусматривающее единовременную выплату суммы, эквивалентной регулярным выплатам в течение остатка срока страхования.

## **Страхование на срок (OPTerm), продаваемое американской компанией Banner Life Insurance company**

### **Общее описание**

OPTerm – возобновляемое и конвертируемое страхование на срок с постоянной страховой суммой.

Ежегодные страховые премии постоянны в течение начального периода. В дальнейшем страховые премии растут ежегодно.

Начальный период составляет 10, 15, 20 или 30 лет. Соответствующие программы называются OPT 10, OPT 15 и т.д.

Страховые полисы продаются лицам в возрасте

- OPT 10: 20-80 лет;
- OPT 15: 20-70 лет;
- OPT 20: 20-65 лет;
- OPT 30: 20-50 лет.

Страховое покрытие действует до 95 лет.

### **Тарифы**

Таблицы ежегодных тарифов приведены для трех интервалов страховых сумм:

- \$100000 - \$249999
- \$250000 - \$999999
- \$1 миллион и более.

Взносы, уплачиваемые несколько раз в год, в долях от ежегодного взноса равны:

Два раза в год	0.51
Ежеквартально	0.26
Ежемесячно	0.0875

### **Конвертация**

Преобразование полиса возможно в течение начального периода, в течение которого взносы постоянны, при условии, что возраст застрахованного лица не превышает 70 лет. Полисы, выпущенные в возрасте 66 и более лет, конвертируются в течение первых пяти лет действия полиса.

## **Повторное заявление**

Возможно, если возраст застрахованного не превышает возраста, в котором может быть выпущен новый полис. Повторный андеррайтинг будет проводиться на условиях, действующих на дату повторного заявления. При условии успешных результатов андеррайтинга страховой взнос будет ниже, чем при автоматическом возобновлении полиса.

## **Освобождение от уплаты взносов<sup>12</sup>**

Для ОПТ 10, 15 и 20 доступно в возрасте 20-55 лет. Для ОПТ 30 доступно в возрасте 20-50 лет. Покрытие действует до достижения 60 летнего возраста. Освобождение от уплаты взносов действует в течение полной постоянной нетрудоспособности при выполнении следующих условий:

- 1) надлежащего доказательства полной постоянной нетрудоспособности
- 2) полная постоянная нетрудоспособность имела место в течение шести или более месяцев.

## **Андеррайтинговая классификация**

Предусмотрены отдельные тарифы для мужчин и женщин. Все застрахованные делятся на семь групп:

- 1) Предпочтительный плюс, некурящие (PPNT)
- 2) Предпочтительный, некурящие (PNT)
- 3) Стандарт плюс, некурящие (SPNT)
- 4) Стандарт, некурящие (SNT)
- 5) Предпочтительный, курящие (PT)
- 6) Стандарт, курящие (ST)
- 7) Нестандарт

Андеррайтинговая классификация основана на:

- статусе курения – отдельная классификация для курящих и некурящих;
- соотношении роста и веса;
- состояния здоровья;
- семейной истории заболеваний сердечно-сосудистой системы и раковых заболеваний.

Класс «Предпочтительный, курящие (PT)» назначается тем, кто, за исключением статуса курения удовлетворяет требованиям, предъявляемым к классу PPNT или PNT.

---

<sup>12</sup> Описано ниже.

Таблица П1

**Болезни/недомогания**

<b>История болезни</b>	<b>PPNT</b>	<b>PNT/PT</b>
Тревога	*	*
Артрит	нет	*
Астма	нет	*
Кардиоваскулярные болезни/болезни сердца Пролапс митрального клапана может быть допустим для классификации PNT.	нет	нет
Синдром хронической усталости	*	*
Хронические обструктивные пульмонологические болезни	нет	нет
Болезнь Крoхн (Crohn)	нет	*
Депрессия	*	*
Диабет	нет	нет
Повышенные биохимические показатели печени	нет	*
Эпилепсия	нет	*
Фибромиалгия	*	*
Язва желудка/двенадцатиперстной кишки	*	*
Гепатит (леченный)	нет	нет
Гипертония	*	*
Болезни почек Камни в почках могут быть допустимы для квалификации PPNT	нет	нет
Болезни печени	нет	нет
Множественный склероз	нет	нет
Инсульт	нет	нет
Язвенный колит	нет	нет
Васкулярные болезни	нет	нет

Таблица П2

**Андеррайтинговые критерии**

	<b>Предпочтительный плюс, некурящие</b>	<b>Предпочтительный некурящие</b>	<b>Стандарт плюс, некурящие</b>	<b>Стандарт, некурящие</b>
<b>Болезни</b>	Не было болезней, влияющих на смертность	Не было болезней, влияющих на смертность	Могли иметь место определенные болезни	Могли иметь место определенные болезни
<b>Кровяное давление</b>	В настоящее время нормальное без приема лекарств. В течение двух последних лет не выше 136/86	В настоящее время нормальное без приема лекарств. В течение двух последних лет не выше 146/90	В настоящее время нормальное с лечением или без. В течение двух последних лет не выше 152/92	В настоящее время нормальное с лечением или без. В течение двух последних лет не выше 156/94
<b>Семейная история</b>	У родителей, братьев и сестер не было кардиоваскулярных болезней и рака до достижения 60 летнего возраста.	Никто из родителей, не умер от кардиоваскулярных болезней или рака до достижения 60 летнего возраста.	Не более чем один из родителей умер от кардиоваскулярных болезней или рака до достижения 60 летнего возраста.	Не более чем один из родителей умер от кардиоваскулярных болезней до достижения 60 летнего возраста.
<b>Вождение</b>	Не более двух нарушений правил дорожного движения за последние 3 года. Не было лишения прав или приостановки их действия в течение пяти лет.	Не более двух нарушений правил дорожного движения за последние 3 года. Не было лишения прав или приостановки их действия в течение пяти лет.	Не более трех нарушений правил дорожного движения за последние 3 года. Не было лишения прав или приостановки их действия в течение трех лет.	Не более четырех нарушений правил дорожного движения за последние 3 года. Не было лишения прав или приостановки их действия в течение двух лет.
<b>Курение</b>	Не курил в течение 36 месяцев	Не курил в течение 24 месяцев	Не курил в течение 12 месяцев	Не курил в течение 12 месяцев

<b>Рак</b>	Допустимы только некоторые виды рака кожи	Допустимы только некоторые виды рака кожи	Зависит от даты заболевания раком	Зависит от даты заболевания раком
<b>Холестерол</b>	Не должен превышать 220 с лечением или без	Не должен превышать 250 с лечением или без	Не должен превышать 280 с лечением или без	Не должен превышать 300 с лечением или без
<b>Коэффициент Chol/HDL</b>	Не должен превышать 5.0 с лечением или без	Не должен превышать 6.0 с лечением или без	Не должен превышать 7.0 с лечением или без	Не должен превышать 8.0 с лечением или без
<b>Злоупотребление алкоголем</b>	Отсутствие злоупотреблений	Отсутствие злоупотреблений в последние 10 лет	Отсутствие злоупотреблений в последние 7 лет	Отсутствие злоупотреблений в последние 7 лет
<b>Авиация</b>	Вводится исключение данного риска	Вводится исключение данного риска	Увеличение тарифа или исключение данного риска	Увеличение тарифа или исключение данного риска
<b>Хобби</b>	Допустимы, если не требуют увеличения тарифа	Могут привести к росту тарифа	Могут привести к росту тарифа	Могут привести к росту тарифа
<b>Место проживания/гражданство</b>	В США в течение последних трех лет; гражданин, обладатель постоянной визы или зеленой карты	В США в течение последних трех лет; гражданин, обладатель постоянной визы или зеленой карты	В США в течение последних двух лет; гражданин, обладатель постоянной визы или зеленой карты	В США в течение последних двух лет; гражданин, обладатель постоянной визы или зеленой карты
<b>Рост/вес</b>	См. таблицу	См. таблицу	См. таблицу	См. таблицу

Таблица ПЗ

### Соотношение рост/вес

Рост, см	Вес, кг				
	Предпочтительный плюс		Предпочтительный	Стандарт плюс	Стандарт
	Мужчины	Женщины			
152	65	61	72	75	78
155	67	63	74	78	81
157	69	64	76	79	83
160	72	65	79	83	86
163	74	66	81	85	88
165	76	67	84	88	92
168	79	68	87	91	94
170	81	70	89	93	98
173	84	73	92	96	100
175	86	75	95	99	103
178	89	77	98	103	106
180	91	79	100	105	109
183	94	82	103	109	113
185	97	83	106	111	116
188	99	85	109	115	119
191	102	88	112	117	122
193	104	89	115	120	125
196	108	91	118	123	128
198	110	93	121	127	132
201	113	95	124	130	136
203	116	97	127	133	139
206	119	99	131	137	142
208	122	101	134	140	146
211	125	103	137	144	150



Таблица П4

**Выдержки из ежегодных страховых тарифов, на 1000 страховой суммы.  
OPT 10 (срок страхования – 10 лет)**

Возраст	Мужчины						Женщины					
	PPNT	PNT	SPNT	SNT	PT	ST	PPNT	PNT	SPNT	SNT	PT	ST
<b>Страховая сумма: \$1 Миллион и более</b>												
20	0.23	0.32	0.45	0.61	1.04	1.46	0.21	0.28	0.39	0.51	0.82	1.21
30	0.23	0.32	0.45	0.61	1.12	1.50	0.21	0.28	0.39	0.51	0.86	1.21
40	0.31	0.46	0.63	0.88	1.64	2.35	0.29	0.39	0.57	0.75	1.35	1.78
50	0.90	1.18	1.73	2.27	4.16	6.45	0.74	0.97	1.27	1.64	2.93	4.20
60	2.67	3.21	4.43	5.51	10.06	12.82	1.74	2.08	2.78	3.40	6.34	7.92
70	7.41	10.15	12.97	16.58	29.16	40.94	4.71	5.84	7.66	10.33	15.27	19.67
80	34.71	38.43	48.01	61.33	109.87	169.95	23.24	24.46	30.93	39.51	80.36	147.00
<b>Страховая сумма: от \$250000 до \$999999</b>												
20	0.24	0.33	0.45	0.61	1.10	1.46	0.22	0.29	0.39	0.51	0.82	1.21
30	0.24	0.33	0.45	0.61	1.15	1.50	0.22	0.29	0.39	0.51	0.89	1.21
40	0.33	0.48	0.63	0.88	1.69	2.35	0.30	0.40	0.57	0.75	139.00	1.78
50	0.93	1.34	1.73	2.27	4.30	6.45	0.79	102.00	1.27	1.64	3.14	4.20
60	2.83	3.57	4.43	5.51	10.11	12.82	1.78	2.26	2.78	3.40	6.36	7.92
70	8.77	10.59	12.97	16.58	29.24	40.94	4.72	5.91	7.66	10.33	15.31	19.67
80	35.73	39.62	48.01	61.33	110.14	169.95	23.96	25.22	30.93	39.51	80.83	147.00
<b>Страховая сумма: от \$100000 до \$249999</b>												
20	0.37	0.46	0.58	0.74	1.25	1.77	0.33	0.41	0.51	0.66	0.98	1.37
30	0.37	0.46	0.58	0.74	1.31	1.77	0.33	0.41	0.51	0.66	1.06	1.40
40	0.51	0.63	0.79	1.05	2.01	2.75	0.47	0.59	0.74	0.95	1.66	2.18
50	1.36	1.67	2.08	2.67	4.89	7.46	1.06	1.33	1.59	2.03	3.48	5.00
60	3.44	4.26	5.27	6.49	11.12	13.66	2.26	2.82	3.43	4.38	7.40	8.74
70	11.21	13.52	14.98	19.13	30.13	43.80	6.52	7.46	9.31	12.52	15.79	20.27
71	12.80	15.56	17.51	22.37	34.58	51.34	7.67	8.70	10.76	14.31	17.62	25.29

К ежегодному взносу добавляется \$50.

Таблица П5

**Выдержки из ежегодных страховых тарифов, на 1000 страховой суммы.  
Действуют при возобновлении, по истечении начального срока страхования**

Возраст	Мужчины		Женщины	
	Некурящие	Курящие	Некурящие	Курящие
30	2.16	3.66	1.86	2.71
40	3.44	6.00	3.12	5.23
50	7.37	14.34	6.29	10.59
60	18.96	34.79	12.77	21.81
70	70.99	111.68	43.46	57.30
80	238.86	310.05	166.06	194.46
81	266.55	339.07	189.18	218.40
82	298.18	371.53	216.21	246.03
83	334.23	407.78	247.75	277.75
84	374.30	446.85	283.33	315.29
85	417.76	487.76	323.06	353.98
86	463.98	529.47	366.45	398.40
87	512.69	571.47	413.86	442.74
88	563.13	617.64	464.95	493.33
89	615.87	664.56	520.53	543.21
90	671.58	712.75	580.69	600.88
91	731.10	762.97	646.60	663.40
92	796.16	816.89	720.09	732.50
93	869.22	884.16	804.48	811.36
94	960.86	960.86	907.76	907.76

К ежегодному взносу добавляется \$50.