

Да, человек смертен, но это было бы еще полбеды.
Плохо то, что он иногда внезапно смертен, вот в чем фокус!
М. Булгаков. Мастер и Маргарита

Риски и страхование

1. Риски

Риск, как это замечательно сформулировал М. Булгаков, возникает вследствие незнания будущего. Вся наша жизнь пропитана рисками:

1. Смерть кормильца может оставить его семью без источника дохода.
2. Финансовые последствия постоянной утраты трудоспособности (инвалидности) могут быть еще серьезнее – кроме утраты источника дохода для семьи, самому инвалиду нужно на что-то жить и, вероятно, лечиться.
3. Смерть работника предприятия может потребовать от работодателя выплаты оговоренного в трудовом договоре пособия. Если несчастие случилось с одним из ключевых работников, финансовые проблемы могут даже быть связаны не столько с выплатой пособия семье усопшего, сколько с убытками, которые предприятие понесет вследствие времени, необходимого для нахождения полноценной замены.
4. Пожар может привести к утрате квартиры, дачи или производственных помещений.
5. Инвестиционные результаты могут существенно отличаться от ожидаемых:
 - вместо ожидаемого роста цены акций может иметь место резкий обвал на бирже;
 - рост инфляции обесценил средства, лежащие на банковском депозите. Строго говоря, обесценивание вложений в банковские депозиты или облигации - типичная ситуация в современной России; точнее было бы сказать обесценил еще больше, чем предполагалось.
6. Издержки компании могут оказаться намного выше, чем предполагалось, вследствие чего она понесет серьезные убытки.
7. Сын поступил на платное отделение престижного дорогостоящего университета. Родители предполагали, что после двух лет занятий с дорогостоящими репетиторами, он сможет учиться бесплатно.
8. Все предприятия несут (маркетинговый) риск снижения спроса на их продукцию. Причины могут быть самые разнообразные: конкуренция, изменение предпочтений покупателей, изменение цен на сырье и т.д.

Риски можно разделить на две большие группы: спекулятивные и чистые. Спекулятивные риски подразумевают возможность, как убытков, так и прибылей. Возможен также и нейтральный результат (ни убытков, ни прибылей). Последние четыре риска являются примерами спекулятивных рисков. Инвестиции в акции могут обеспечить такую прибыль, о которой инвестор не мог и мечтать; сын может поступить на бесплатное отделение, да еще и найти хорошо оплачиваемую подработку во время учебы. Первые четыре риска являются примерами чистых рисков – в лучшем случае указанные события не произойдут, получение прибыли от чистых рисков невозможно.

Страхование имеет дело с чистыми рисками. Страхование обеспечивает защиту клиентов от финансовых убытков, которые могут иметь место в будущем вследствие непредвиденных событий, но не предназначено для получения прибыли. Страхование защищает от финансовых последствий смерти кормильца, утраты имущества при пожаре, нанесения ущерба третьим лицам и т.д. Для того, чтобы страхование не превратилось в своего рода пари, при заключении договора страхования требуется наличие страхового интереса, подразумевающего, что событие, в результате которого страховая компания должна будет произвести страховую выплату, действительно нанесет убыток потенциальному клиенту. Если бы можно было заключать договора страхования в отношении любых событий, таких как смерть постороннего человека, ущерб, нанесенный чужому имуществу и т.д., то страхование превратилось бы в незаконный тотализатор.

В страховании имущества и ответственности данный принцип выполняется всегда: страховое обеспечение выплачивается только при возникновении убытков. В то же время, у человека, знакомого со страхованием жизни могут возникнуть некоторые вопросы. Накопительное страхование жизни подразумевает выплату страхового обеспечения по дожитию застрахованного лица до конца срока страхования. Более того, при паевом страховании, клиент имеет инвестиционные возможности, весьма смахивающие на игру на бирже. Как это понимать?

Ответ заключается в том, что фактически, накопительное страхование жизни предоставляет клиенту две услуги:

- 1) компенсацию убытков, возникающих в результате смерти застрахованного лица;
- 2) инвестиционный инструмент.

Первую услугу можно рассматривать как страхование в «узком» смысле данного слова; к нему полностью применимо утверждение о том, что страхование занимается только чистыми рисками.

2. С точки зрения клиента

Как физические лица, так и предприятия планируют свое будущее. Для этого они используют финансовое планирование и управление рисками, даже если не знают этой терминологии.

Рассмотрим, для примера, финансовое планирование молодой семьи, состоящей из двух человек, молодоженов Ивана и Марии, 22 лет, окончивших университет и приступающих к взрослой самостоятельной жизни. Источником доходов данной молодой семьи является их будущая зарплата. Накоплений у них нет, равно как нет квартиры, дачи и машины. У них обычные, можно сказать типичные, семейные планы: родить детей, вырастить их, дать образование, купить квартиру, дачу, машину, обеспечить себя на старости лет. Выполнение этих планов подразумевает балансирование будущих расходов и будущих доходов.

Молодая семья прогнозирует будущие доходы и будущие расходы. Будущие доходы прогнозируются с учетом ожидаемого роста зарплаты и снижения доходов на период рождения и ухода за детьми. За счет средств, остающихся после оплаты

текущих расходов, они планируют создание фондов (накоплений) для следующих целей:

- внесения первого взноса на покупку квартиры;
- приобретения машины;
- обучения детей в школе и в университете;
- обеспечения в старости.

Перечисленные расходы являются плановыми. Далее, семья решает, как обеспечить свою защиту на случай непредвиденных расходов, связанных с:

- утратой имущества вследствие пожара, аварии и других инцидентов;
- затратами на лечение вследствие болезни или несчастного случая;
- утратой доходов в случае смерти или инвалидности одного из супругов;
- возмещением убытков, нанесенных другим лицам в результате автомобильной аварии или затопления соседей и других событий. Данный вид убытков называется ответственностью перед третьим лицами.

Решение данной задачи называется управлением рисками или (прямая калька с английского) риск менеджментом. Первым этапом риск менеджмента является идентификация существующих рисков. Далее, семья может использовать следующие методы управления рисками, или их комбинации:

1. *Избежание* риска. Семья может не покупать автомобиль и ездить на общественном транспорте. Это позволит избежать множества связанных с ним рисков, таких как утрата автомобиля вследствие кражи или аварии, смерть или травма в автомобильной аварии, нанесение ущерба третьим лицам.
2. *Снижение* риска. Семья может принять меры к снижению вероятности возникновения неблагоприятных событий или их последствий: вести здоровый образ жизни, отказаться от занятий горнолыжным спортом, установить в квартире железные двери, поставить ее на сигнализацию, установить детекторы дыма и средства пожаротушения и т.д.
3. *Передача* риска. Передача риска означает передачу финансовой ответственности за те или иные события другой стороне – физическому лицу или организации. Как правило, бесплатно сделать это не удастся; за все нужно платить. Наиболее часто применяемым методом передачи риска является страхование¹. В результате заключения договора страхования страховщик, в обмен на определенную сумму денег (страховую премию), берет на себя обязанность выплатить страховое обеспечение, если произойдут указанные в договоре события, например, смерть застрахованного лица. Принято выделять три вида страхования:
 - страхование имущества – страхование на случай убытка, связанного с ущербом имуществу страхователя, возникшим в результате пожара,

¹ Но, разумеется не единственным. В частности, для защиты от финансовых рисков применяется техника, называемая хеджированием, связанная с использованием деривативов.

- кражи, аварии, потопа, града и т.д.
 - страхование ответственности – страхование на случай убытка, связанного со смертью третьих лиц, нанесением ущерба их имуществу или здоровью.
 - личное страхование – страхование на случай убытков, связанных со смертью, несчастным случаем или болезнью Застрахованного лица. Данный вид страхования и является предметом данной книги.
4. *Принятие* риска. В отношении ряда рисков семья может не принимать никаких мер. Принятие риска означает, что семья берет на себя всю полноту финансовой ответственности за его реализацию, или, используя принятую в страховании и управлении рисках терминологию, оставляет риск на собственном удержании. Принятие риска имеет место как в отношении относительно малых убытков, которые семья вполне может отнести к текущим расходам, так и в отношении серьезных рисков. Причины принятия серьезных рисков лежат в диапазоне от расчета «на авось», до надежды на то, что зарплаты одного супруга хватит на то, чтобы прокормить семью в случае смерти или инвалидности второго.

Возможно также частичное принятие риска, например, семья способна справиться с утратой доходов, связанных со смертью одного из супругов, но не обоих. В этом случае она может купить страхование жизни, предусматривающее выплату страхового обеспечения только в случае смерти обоих супругов, которое обойдется намного дешевле. При страховании имущества и/или ответственности, договор страхования убытков может предусматривать выплату страхового обеспечения, равного превышению убытка над некоторой установленной договором суммой, называемой франшизой. Например, при страховании от пожара, франшиза в размере 20 тысяч рублей означает, что при убытке в 10 тыс. руб. страховая выплата отсутствует, а при убытке в 100 тыс. рублей страховая выплата составит 80 тысяч рублей. Это означает, что страхователь принимает на себя риск убытка в размере до 20 тыс. рублей и страхует возможное превышение над этой суммой.

Трудно представить себе семью, которая смогла бы передать все риски; часть рисков всегда остается на собственном удержании. Поэтому, перечисленные выше фонды (накопления) следует пополнить еще одним – на случай непредвиденных расходов. Разумеется, в реальной жизни у семьи вряд ли будет большое количество предназначенных для разных целей фондов. При наличии на предприятиях, на которых работают Иван и Мария корпоративных пенсионных программ, они вполне могут оказаться единственными «специализированными» фондами семьи.

В общем случае применяются все четыре метода. При этом следует отметить, что указанные методы риск менеджмента по своей сути неоднородны: первые два направлены на борьбу с риском и/или его последствиями, тогда как третий и четвертый являются способами финансирования риска. Передача риска позволяет избежать неопределенности будущих расходов, связанных с соответствующими рисками, например, страхование на случай смерти позволяет, в обмен на уплату регулярных фиксированных взносов, компенсировать убытки, связанные с потерей

кормильца. Принятие риска означает готовность самостоятельной оплаты возникающих убытков; в экстремальных случаях оно означает готовность к полной утрате средств к существованию.

Если риска удастся избежать, то отпадет и необходимость его финансирования. Принятие мер по снижению риска снижает ожидаемые убытки, но все равно требует выбора способа финансирования риска. В зависимости от принятого метода финансирования риска, предпринятые действия позволят снизить страховую премию, уменьшить вероятность убытков или снизят размер убытков.

Потребность в передаче риска зависит от конкретной ситуации. В общем случае, потребность в страховании тем выше, чем больше в семье иждивенцев (детей, неработающих супругов, нуждающихся в материальной помощи родителей), и чем меньше накоплений или другого имущества, которое может быть реализовано в случае необходимости. Если к 30 годам Иван и Мария будут хорошо зарабатывать, купят квартиру, дачу и машину, получат еще одну квартиру в наследство, а дети все еще будут только в планах на будущее, то потребность в страховании будет явно ниже, чем при наличии трех детей и Марии, занимающейся только домашним хозяйством.

Финансовое планирование и управление рисками коммерческого предприятия сложнее финансового планирования семьи, однако, суть его остается той же. Предприятие планирует свое развитие, создает фонды для будущего развития в виде нераспределенной прибыли и передает часть рисков с помощью страхования и иных методов передачи рисков, например, хеджирования финансовых рисков. Потребность предприятия в страховании зависит от его финансового положения и размера. Чем больше предприятие и чем выше его собственные средства, тем больше его способность оставления рисков на собственном удержании.

В заключение отметим, что при финансовом планировании необходимо учитывать действующее налогообложение и использовать эффективные, с точки зрения налогообложения, методы планирования и передачи рисков.

3. С точки зрения страховой компании

Страховой бизнес заключается в том, чтобы за установленную плату принимать на себя риски своих клиентов. Страховая компания может принимать риски, которые ее клиенты не могут оставить на своем удержании, потому что использует принцип объединения рисков. Для примера, рассмотрим страхование на случай смерти сроком на один год. Имея большое количество застрахованных лиц, страховая компания знает, что лишь относительно небольшая часть из них умрет в течение срока страхования. Этот результат следует как из здравого смысла, так и из теории вероятностей, утверждающей, что чем больше количество застрахованных, тем точнее можно предсказать размер суммарных выплат страховой компании. Это позволяет страховой компании брать с каждого клиента небольшой взнос и выплачивать, в случае смерти, сумму, которая может превышать взнос в сотни раз.

Возможно ли, однако, что несмотря на здравый смысл и теорию вероятностей

количество умерших будет очень велико и компания понесет убытки или даже разорится? Да, если компания не предпримет необходимых мер, это действительно может произойти.

Вопрос 1.

Попробуйте привести примеры².

Кого легче всего застраховать на случай смерти? Тех, кто знает, что в скором времени умрет, или, по крайней мере, считает, что вероятность их смерти очень велика. Это могут быть тяжело больные люди, лица, решившие покончить жизнь самоубийством или взойти на Эверест, и т.д. Если не принять никаких мер, страхование на случай смерти будет, в первую очередь, проводиться в клиниках для тяжело больных. В этом случае, не противореча теории вероятностей количество умерших может оказаться очень большим.

Страховые компании являются коммерческими, а не благотворительными организациями, поэтому они принимают на страхование не все риски, а только риски, удовлетворяющие определенным требованиям.

1) Убыток должен возникать в результате случайного события. Болезнь или смерть не должны быть результатом умышленных действий застрахованного лица; в частности, договор страхования жизни обычно предусматривает отказ в выплате страхового обеспечения в случае самоубийства или попытки самоубийства³.

В случае смешанного страхования жизни страховое обеспечение выплачивается по всем договорам. Поэтому, на первый взгляд, имеет место нарушение данного принципа. Это, однако, не так, поскольку конкретная дата возникновения убытка является случайным событием – смерть может наступить в любой момент в течение срока страхования, или человек может дожить до конца срока страхования.

2) Факт наступления указанного в договоре события (страхового случая), предусматривающего выплату страхового обеспечения, должен поддаваться объективной проверке. Факт смерти застрахованного лица как правило сомнения не вызывает, однако, и здесь возможны случаи жульничества: может, например, быть предоставлено фальшивое свидетельство о смерти за границей. Инвалидность или первичное диагностирование критического заболевания – не столь очевидны. Инвалидность не всегда легко проверить, а первичное диагностирование скажем заболевания раком, может оказаться вовсе не первичным; на самом деле болезнь могла быть выявлена до заключения договора страхования. Чтобы предотвратить жульничество страховые компании тщательно прописывают страховые случаи, исключения и меры, позволяющие проверить факт наступления страхового случая. Одной из таких мер является требование

² При преподавании теории вероятностей часто приводят следующий пример. Крайне маловероятно, чтобы по улице прошло сто мужчин и ни одной женщины. Преподаватель, предложил студентам выглянуть в окно и убедиться в правоте его слов... По улице шла рота солдат!

³ Законодательство некоторых стран ограничивает период, в течение которого можно не выплачивать страховое обеспечение в случае смерти Застрахованного.

своевременного уведомления страховой компании о страховом случае; при большой задержке с уведомлением, проверить обстоятельства страхового случая труднее.

Договор страхования жизни обычно предусматривает выплату установленного договором страхового обеспечения. Например, договор страхования жизни может предусматривать выплату одного млн. руб. в случае смерти застрахованного лица, 750 тыс. рублей в случае установления инвалидности первой группы и 500 тыс. рублей в случае инвалидности второй группы. Однако договор может предусматривать компенсацию фактически понесенных убытков; к ним относятся, например, договоры страхования медицинских расходов. В этом случае объективной проверке должен поддаваться еще и размер убытка.

3) Объем убытков (страховых выплат) должен быть предсказуем. Например, в случае годового страхования на случай смерти компания, на основании статистики, предполагает, что из 1000 застрахованных мужчин умрет 7. Это дает ей возможность определить стоимость страхования и назначить размер страховой премии. Если бы компания не могла прогнозировать количество страховых случаев, она не смогла бы и назначить соразмерную риску премию.

Разумеется, компания не может предсказать произойдет ли страховой случай с конкретным застрахованным лицом⁴, однако она может достаточно точно предсказать количество страховых случаев для конкретной группы застрахованных. Если договор предусматривает компенсацию фактически понесенных убытков, то компания прогнозирует не только количество страховых случаев, но и средний размер страховой выплаты.

Что необходимо для обеспечения предсказуемости объема убытков? Во-первых, необходимо идентифицировать основные факторы риска и оценить их влияние на вероятность страхового случая и, при необходимости, размер страховой выплаты. Рассмотрим этот вопрос на примере все того же годового страхования на случай смерти. Даже неспециалисту известно, что смертность зависит от:

- возраста и пола человека;
- состояния здоровья;
- курения. Дело не в том, что капля никотина убивает лошадь; страховые компании лошадьми не интересуются. Просто, при прочих равных, смертность курильщиков намного выше, чем некурящих;
- профессии – некоторые профессии связаны с повышенным риском несчастного случая или профессионального заболевания; другие ассоциированы с более высоким уровнем доходов и, соответственно, лучшим питанием, условиями проживания, доступом к медицинскому обслуживанию.
- занятия опасными видами спорта и т.д.

Существенную угрозу для страховой компании представляет так называемый моральный риск, т.е. по сути дела риск обмана со стороны клиента, который может скрыть факторы, существенно влияющие на смертность.

⁴ Актуарный анекдот. Чем сицилийский актуарий отличается от английского? Английский актуарий знает сколько человек умрет; сицилийский – знает кто умрет.

Каждая компания по страхованию жизни имеет руководство по оценке уровня риска, связанного с конкретным человеком, заинтересованным в страховании жизни. В заявлении на страхование заявитель сообщает о себе информацию, необходимую для оценки связанного с ним уровня риска. При необходимости, для получения более точной информации о состоянии здоровья потенциального клиента, проводится также медицинское обследование. В результате все потенциальные клиенты делятся на достаточно однородные, с точки зрения риска смерти, группы. В страховании это называется классификацией рисков, а сам процесс классификации рисков называется андеррайтингом.

Как и любое предприятие, страховая компания подвержена обычным деловым рискам, таким как:

- инвестиционный риск;
- маркетинговый риск;
- слишком высоких операционных издержек;
- пожар, наводнение, смерть или болезнь сотрудников и т.д.

Как и любое иное предприятие, страховая компания управляет своими рисками и страхует (в других страховых компаниях) свое имущество, ответственность и жизнь и здоровье своих сотрудников. Однако существует еще один, специфический для страховой компании вид страхования, который называется перестрахованием.

Потребность в перестраховании возникает в тех случаях, когда страховая компания принимает на страхование слишком большие риски, например:

- Существует, хотя и малая вероятность того, что большое количество застрахованных лиц погибнет в результате одного события, например, падения самолета, на котором летели сотрудники одного предприятия, землетрясения, наводнения и т.д.
- Очень высокая страховая сумма по конкретному полису: для большинства застрахованных лиц страховая выплата на случай смерти не превышает двух миллионов рублей, а у одного клиента страховая выплата равна 100 млн. руб.

Гибель большого количества застрахованных лиц в результате одного события или смерть человека, чья выплата по смерти во много раз превышает средний уровень, может неблагоприятно отразиться на финансовом положении страховщика или даже привести к его банкротству. Поэтому, он передает часть своих рисков другой страховой компании, т.е. в обмен на страховую премию другая страховая компания принимает на себя выплату части страхового обеспечения. Поскольку страховщик передает часть рисков принятых на страхование, такое страхование получило название «перестрахование».

Перестрахование особенно важно для небольших компаний с ограниченным объемом собственных финансовых средств; отметим, что в настоящее время российские компании по страхованию жизни большими не назовешь.

Примечание. Большая компания, обещающая, в соответствии с трудовым договором выплату страхового обеспечения в случае смерти сотрудников, несет риски, аналогичные тем, которые несет страховая компания, с таким же количеством застрахованных по риску смерти. Так же как и страховая компания, она может прогнозировать ожидаемые выплаты пособий и застраховаться только от возможности больших убытков. Одним из способов реализации данного подхода является создание кэптивных страховых компаний, которые удерживают риски в рамках холдинга.

Заключение

Данная книга посвящена рассмотрению продуктов по страхованию жизни и здоровья и всего, что с ними связано. Страховщики разрабатывают новые страховые продукты и модернизируют существующие с целью наиболее полного обеспечения потребностей клиентов в страховой защите. Страхование неразрывно связано с понятием риска; чтобы разбираться в страховании, в частности в страховании жизни и здоровья, необходимо понимать связанные с ним риски, т.е. риски обеих сторон договора страхования, а именно страхователя (клиента страховой компании) и страховщика (страховой компании).

Понимание рисков клиента необходимо, для того чтобы разрабатывать пользующиеся спросом клиентов страховые продукты и давать конкретным лицам (физическим или юридическим) правильные рекомендации в отношении того, какие варианты страхования в наибольшей мере соответствуют их потребностям.

Многие работники страховых компаний считают, что знание рисков, которые несет сама страховая компания, им не нужно; этими рисками занимается руководство, финансисты, актуарии. Это мнение особенно широко распространено среди тех, кто занимается продажей страхования. Однако это неверно. Понимание рисков страховой компании необходимо для того, чтобы понимать существующие ограничения на разработку или продажу тех или иных страховых продуктов. В частности, маркетологам будет гораздо проще участвовать в разработке новых продуктов и модернизации существующих, если они будут понимать, что для того чтобы получать высокую комиссию нужно чем-то поступиться.

Вопрос 2.

Для чего создается страховая компания?

- Чтобы обеспечивать страховую защиту.
- Чтобы служить обществу.
- Как дополнение к социальному страхованию.
- Чтобы сотрудники и агенты компании могли заработать на жизнь.

Надеюсь, что Вы заметили отсутствие правильного ответа: страховая компания, как и любое другое коммерческое предприятие, создается для получения прибыли. И в этом ничего плохого нет. Если бы у акционеров не было коммерческих интересов, страховые компании просто не появились бы.