

Страхование жизни: болезни роста

Ограниченный опыт страхования жизни привел к наличию проблем, являющихся, так сказать, «болезнями роста». В качестве консультанта автор работал со многими компаниями по страхованию жизни, что позволило выделить ряд типичных проблем. Некоторые, связанные с дизайном страховых продуктов, проблемы кратко охарактеризованы в данной статье.

1. Низкий уровень нагрузки

Для правильной тарификации страховых продуктов необходимо оценить не только страховые выплаты, но и издержки самой страховой компании. Оценка издержек является очень сложной задачей, особенно в отношении долгосрочного страхования жизни. Многие российские компании по страхованию жизни существенно недооценивают уровень своих издержек, в результате чего применяемый при расчете страховых тарифов размер нагрузки не обеспечивает даже безубыточного ведения бизнеса, не говоря уже о получении прибыли.

Молодость страховых компаний приводит к тому, что значительная часть их расходов связана со становлением компании. Малые объемы бизнеса приводят к непропорционально высоким, по сравнению с объемом получаемой премии, накладным расходам компании. Расходы компании в расчете на один полис очень велики, они могут даже превышать рыночный размер страховых премий. Поэтому, при тарификации страхования жизни молодая страховая компания не может опираться на фактические размеры своих издержек. Она должна спрогнозировать издержки, которые будут иметь место в будущем, когда достигнутый объем страхования станет достаточным для эффективной и экономичной работы всех подразделений компании (эффект масштаба).

Бизнес компаний по страхованию жизни разнообразен. Наряду с индивидуальным страхованием жизни, он включает в себя страхование от несчастных случаев, групповое страхование, страхование жизни заемщиков кредитов и т.д. Распределение накладных расходов по линиям бизнеса также является достаточно сложной задачей. Следует также иметь в виду, что до последнего времени одни и те же компании страховали и жизнь, и имущество, и ответственность. Реальное (не связанное с «оптимизацией налогообложения») долгосрочное индивидуальное страхование жизни обычно составляло лишь небольшую долю бизнеса, поэтому издержки на проведение долгосрочного страхования жизни были мало заметны на общем фоне.

Дополнительные сложности вносит инфляция, которая в последнее время вновь начала расти. Не пропорциональные размеру взноса издержки растут, поэтому на их покрытие будет расходоваться все большая доля от взносов. Если на дату заключения договора не зависящие от размера взноса издержки составляли 10% от взноса, то при 7% уровне инфляции через 20 лет они достигнут 40%. В

экстремальных случаях, размер издержек может даже превзойти размер премии! Следует также учитывать, что издержки страховой компании обычно растут быстрее, чем розничные цены.

2. Высокие гарантированные нормы доходности

Во времена высоких процентных ставок ряд компаний по страхованию жизни продавал полисы долгосрочного страхования жизни с высокой – 10 и более процентов - гарантированной нормой доходности. Российские страховые компании рассчитывают резервы на тарифном базисе. Это означает, что для расчета резерва по договору, выпущенному, скажем, с 15% гарантированной нормой доходности, страховые резервы также рассчитываются с использованием 15% нормы доходности. По определению, страховой резерв это сумма средств, необходимая, с учетом будущих взносов, для выполнения обязательств перед клиентами. Использование 15% нормы доходности означает, что страховая компания сможет выполнить свои обязательства при условии инвестирования резервов с доходностью не менее 15% годовых. В настоящее время доходность инвестиций существенно ниже, поэтому резервы, сформированные по договорам с высокой гарантированной нормой доходности, недостаточны для выполнения обязательств компании.

Сложившаяся ситуация противоречит общепринятой мировой практике; резервы, представляемые страховыми компаниями в органы страхового надзора, рассчитываются при достаточно низкой норме доходности, гарантирующей выплату страхового обеспечения даже в случае существенного снижения доходности инвестиций по сравнению с текущим уровнем. Российское регулирование пока не предписывает надлежащих ограничений на расчет резервов, однако, в ближайшее время ситуация может измениться. Министерство финансов РФ подготовило «Порядок формирования страховых резервов по страхованию жизни», который предусматривает, что «по долгосрочным договорам страхования жизни значение нормы доходности не может превышать 70% от доходности государственных облигаций Российской Федерации сроком более 5 лет». Если бы данный документ уже вступил в силу, то при подготовке годовой бухгалтерской отчетности за 2007 год максимальная норма доходности составляла бы порядка 4.5%, что привело бы к резкому росту размера резервов по договорам с высокой нормой доходности.

В заключение отметим, что страховая компания, продающая сегодня полисы долгосрочного страхования жизни с гарантированной нормой доходности в размере, скажем, 5% годовых, может столкнуться с тем, что ей придется рассчитывать резервы с использованием более низкой нормы доходности и формировать более высокие, чем предполагалось резервы.

3. Использование неадекватных таблиц смертности¹

Для расчета страховых тарифов часто используются рассчитываемые Госкомстатом РФ популяционные (для всего населения страны) таблицы смертности, несмотря на то, что страховая смертность, т.е. смертность застрахованных лиц обычно существенно ниже. В частности, смертность получателей дополнительных пожизненных пенсий отличается от популяционной смертности по следующим причинам:

- 1) здоровые люди с хорошей наследственностью более заинтересованы в получении пожизненной пенсии, чем больные. Кроме того, лица с ослабленным здоровьем более склонны к досрочному расторжению договоров.
- 2) люди, которые имеют средства на страхование, в среднем здоровее более бедных слоев населения.

Для примера, на рис. 1 показана смертность членов американских групповых пенсионных схем в долях от популяционной смертности в США по состоянию на начало 1990 годов.

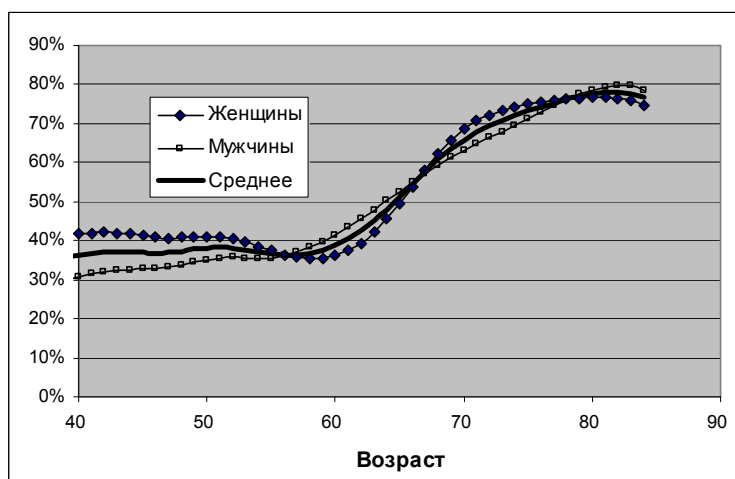


Рис. 1. Смертность членов групповых пенсионных схем в США² в процентах от популяционной смертности

При страховании на случай смерти использование популяционных таблиц смертности приводит к завышению тарифов, однако, при страховании пенсий/аннуитетов оно приводит к занижению ожидаемого периода выплаты аннуитета и, следовательно, занижению тарифа. Поэтому для страхования аннуитетов правильный выбор таблиц смертности особенно важен.

¹ См. также статью А.Л. Лельчук «Смертность пенсионеров» / «Пенсионные фонды и инвестиции», 2004.

² Смертность пенсионеров (таблица 1995 US Buck Mortality Table) построена по данным 1988-1993 годов по 25 крупным пенсионным схемам. Популяционная таблица смертности США (US 1991) - по данным 1991 года.

Необходимо также учитывать будущее изменение смертности. В большинстве стран смертность постепенно снижается³. Хотя в России в целом роста продолжительности жизни пока не наблюдается, в Москве он уже имеет место. В 2006 году продолжительность жизни москвичей превышала среднюю продолжительность жизни российских мужчин на семь лет, тогда как в начале девяностых годов она была примерно одинакова.

В настоящее время страховщики используют для расчета резервов те же таблицы смертности, что и для расчета тарифов. Вышеупомянутый «Порядок формирования страховых резервов по страхованию жизни» предусматривает введение ограничений на используемые для расчета резервов таблицы смертности «с учетом особенностей страхового риска по договору страхования жизни». В результате, по договорам страхования пожизненных пенсий/аннуитетов, рассчитанным на основании неадекватных таблиц смертности, резервы резко вырастут.

4. Высокие выкупные суммы

Закон РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" гласит, что «При расторжении договора страхования жизни, предусматривающего дожитие застрахованного лица до определенного возраста или срока либо наступления иного события, страхователю возвращается сумма *в пределах* сформированного в установленном порядке страхового резерва на день прекращения договора страхования (выкупная сумма)». Многие российские страховщики проявляют щедрость и выплачивают сумму, *равную* страховому резерву. К чему это приводит?

Издержки по долгосрочному индивидуальному страхованию жизни распределены неравномерно. Издержки первого года – комиссионное вознаграждение плюс расходы на содержание агентства (помещения, оборудование, обучение агентов и т.д.), андеррайтинг, выпуск полиса, накладные расходы и т.д. - могут превышать размер годовой премии. В течение первых лет действия договора размер резерва, как правило, превышает сумму, которая осталась у страховой компании после оплаты издержек. В результате, при досрочном расторжении договоров страхования компания несет убытки.

К чему это может привести? В экстремальной ситуации, при массовом расторжении договоров собственные средства страховой компании могут быть исчерпаны и компания обанкротится. Даже если не рассматривать экстремальную ситуацию, возникает вопрос о том, кто будет покрывать эти убытки? Акционеры? Вряд ли: страховая компания должна обеспечить доходность вложений, при которой акционеры будут в ней заинтересованы; в противном случае страхование жизни просто перестанет существовать. Поэтому, в конечном итоге пострадают действующие клиенты страховой компании; страхователи, чьи договоры страхования продолжают действовать⁴.

³ Данные о смертности и продолжительности жизни в России и других странах см. в статье А.Л. Лельчук «Туман над будущим» / «Русский полис», №3, 2008, стр. 52–55.

⁴ На практике прибыль, полученная страховой компанией за счет «скромных» выкупных сумм, в значительной мере перераспределяется в пользу действующих договоров страхования.

5. Валютный риск

С середины 1990-ых годов в России начало развиваться страхование жизни в долларовом эквиваленте, при котором, как страховая сумма, так и страховые взносы устанавливались в долларах США. В период быстрого роста курса доллара, оно обеспечивало хорошую защиту от инфляции. После кризиса 1998 года, ряд компаний перешел на страхование в рублях, используя дизайн страховых продуктов, предназначенный для работы в условиях высокой инфляции⁵. В то же время, многие компании продолжают страхование в валютном эквиваленте, инвестируя резервы в рублевые инструменты. В течение ряд лет, курс доллара падал, так что такой подход представлялся достаточно безопасным и даже выгодным для страховой компании. Однако наступивший в последнее время быстрый рост курса доллара наглядно показал серьезность валютного риска. Следует учитывать, что существенным колебаниям подвержен не только курс российского рубля, но и взаимные курсы основных мировых валют. Для примера, на рис. 2 показано изменение курса фунта стерлингов по отношению к доллару США⁶.

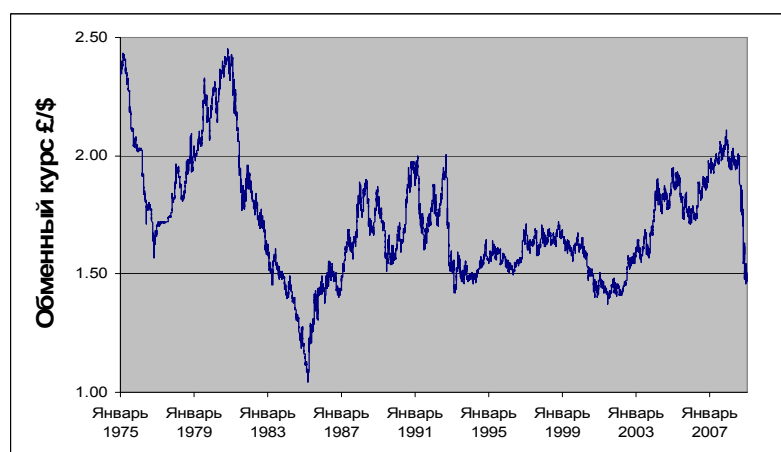


Рис. 2. Курс фунта стерлингов в долларах США

При таких колебаниях открытый валютный риск будет иметь для страховой компании катастрофические последствия.

6. Избыточная гибкость страховых продуктов

Ряд страховых компаний увлекается гибкостью страховых продуктов, предоставляя право на регулярное изменение таких условий страхования, как страховая сумма, частота уплаты взносов, срок страхования и т.д. Такой подход основывается на предположении, что без обеспечения гибкости, равно как и без выплаты высоких выкупных сумм, страхования в твердой валюте и т.п. продавать

⁵ См., например, статью А.Л. Лельчук «Страхование жизни в инфляционной среде» / «Финансы», 2005.

⁶ По данным Центрального банка Великобритании.

страхование жизни невозможно. Опыт ведущих компаний по страхованию жизни этого утверждения не подтверждает.

Гибкость страховых продуктов – вещь для компании отнюдь не бесплатная. Если же, как это часто бывает, она еще и не подкреплена соответствующей автоматизацией администрирования полисов страхования жизни и простотой внесения изменений, результаты могут быть просто катастрофическими. Мировой опыт показывает, что гибкость страхования необходима только в тех случаях, когда она дает реальные конкурентные преимущества. Более того, гибкость достигается не за счет предоставления права на широкое изменение параметров классических продуктов страхования, а за счет продажи иного страхового продукта - универсального страхования жизни⁷.

7. Слабость актуарной службы

Как правило, в российских компаниях актуарные службы называются подразделениями актуарных расчетов. Это не просто название; оно отражает общепринятое сведение актуарной деятельности к актуарным расчетам. На самом деле, актуарий – специалист, от которого во многом зависит обеспечение надежной и прибыльной работы компании. «Человек считающий» математически правильно, в соответствии с согласованной с ФССН методикой, рассчитывает тарифы и резервы долгосрочного страхования жизни под 15% годовых, закладывая мизерные, не покрывающие издержки нагрузки. Он хорошо знает математику и зачастую использует более сложные, чем нужно для решения стоящих перед ним задач формулы. В основе деятельности актуария лежит правильная постановка задачи и принятие обоснованного суждения об ее основных параметрах, таких как гарантированная норма доходности, таблицы смертности, издержки, будущая инфляция. Он предлагает дизайн страховых продуктов, проводит анализ прибыльности страховых продуктов (profit testing), создает модели будущего бизнеса компании и т.д. Настоящий актуарий является специалистом широкого профиля, что наилучшим образом отражает высказывание известного британского актуария Ф. Редингтона: «Актуарий, который только актуарий, - не актуарий».

Заключение

Нетрудно заметить, что в данной статье приведены только примеры «болезней роста», основной причиной которых является недостаточное внимание к обеспечению прибыльности страхования жизни, особенно индивидуального долгосрочного страхования. Для оценки прибыльности долгосрочного страхования жизни необходимо проводить тестирование прибыльности страховых продуктов и моделирование будущего бизнеса компании, для чего, в свою очередь, необходимо усилить актуарные подразделения компаний по страхованию жизни.

⁷ В том числе универсального паевого страхования жизни.