

Страхование жизни в инфляционной среде

Введение

Есть ли жизнь в России? Конечно, есть! Достаточно взглянуть на объемы собранных по страхованию жизни премий. Однако хорошо известно и то, что долгосрочное накопительное страхование жизни отнюдь не вносит весомого вклада в эти показатели.

С чем связан очень низкий уровень долгосрочного накопительного страхования жизни в России? Наряду с недоверием населения к долгосрочным инвестициям и финансовым институтам, серьезной проблемой является эффективность страхования жизни в качестве долгосрочного инвестиционного инструмента, его привлекательность для потенциальных клиентов и выгодность для страховых компаний. Поэтому, данная статья посвящена рассмотрению схемы долгосрочного накопительного страхования, эффективной в условиях современной России.

Поскольку Россия отнюдь не первая страна, столкнувшаяся с высокой инфляцией, российским страховщикам не нужно изобретать что-либо принципиально новое. Достаточно использовать хорошо проверенные в практике разных стран подходы, применимые в условиях российского законодательства и регулирования.

В данной статье кратко рассматриваются вопросы создания продуктов долгосрочного накопительного страхования жизни, эффективных в условиях современной России. Данная статья ограничена механизмами, уже апробированными в российских страховых компаниях; поэтому, в данной статье не рассматриваются такие продукты, как универсальное и привязанное к паям страхование жизни.

1. Участие страхователей в прибыли страховщиков

Расчет страховой премии основан на так называемом актуарном базисе. При долгосрочном накопительном страховании жизни актуарный базис включает в себя ожидаемые показатели смертности застрахованных, административных издержек компании и доходности инвестирования активов компании на 10, 15 и более лет. Даже неспециалисту понятно, что точный прогноз этих показателей невозможен. Неопределенность в отношении основных показателей актуарного базиса влечет за собой неопределенность в отношении «правильного» размера страховой премии. В результате, возникает противоречие между стремлением страховщика к созданию привлекательного для клиентов продукта с низкими страховыми тарифами, и обеспечением платежеспособности страховой компании в условиях низких, гарантированных на длительный период времени, тарифов. В качестве иллюстрации, на рис. 1 показана зависимость размера страховой премии (в процентах от страховой суммы) от нормы доходности, для 20-летнего смешанного страхования жизни (мужчина, 30 лет).

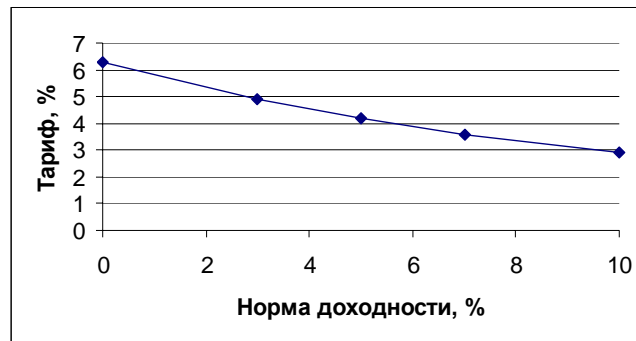


Рис. 1. Зависимость тарифа 20-летнего смешанного страхования жизни (в процентах от страховой суммы) от нормы доходности.

Гарантированность долгосрочных страховых тарифов приводит к тому, что ответственно относящаяся к своему бизнесу страховая компания рассчитывает тарифы долгосрочного страхования жизни при консервативных предположениях о норме доходности и смертности, т.е. использует консервативный актуарный базис. Это гарантирует платежеспособность страховой компании, но, обычно приводит к столь высоким тарифам, что страховой продукт становится абсолютно непривлекательным для потенциальных клиентов – при прочих равных условиях тариф, рассчитанный при 3% норме доходности, выше тарифа, рассчитанного при 7% норме доходности, примерно на 40% (рис. 1). Поэтому, страховые компании делятся со страхователями прибылью, полученной за счет более благоприятных, чем предполагалось при расчете тарифов, результатов страхования (более высокой доходности инвестиций, более низкой смертности и т.д.). Формы участия страхователей в прибыли страховщиков очень разнообразны. В зависимости от законодательства и страховой практики конкретной страны и/или страховой компании, страховой полис может предусматривать:

- раздел всей полученной страховой компанией прибыли, независимо от ее источников, что характерно, например, для классической британской бонусной системы;
- раздел прибыли, полученной от конкретных источников, например, за счет более высокой, чем предполагалось, доходности инвестиций; более низкой фактической смертности или административных издержек. Такой подход применяется, например, во Франции, где законодательно предписано, что страхователь должен получить не менее 90% прибыли страховщика от экономии на выплатах по смерти, расторжению и административных издержках (эти статьи прибыли называются технической прибылью), и не менее 85% дополнительного инвестиционного дохода (называемого финансовой прибылью)¹;
- во многих странах, например, Италии, Греции, Мексике², а также в России, продаются полисы, предусматривающие раздел только дополнительного инвестиционного дохода, тогда как прибыль, полученная за счет иных источников, разделу не подлежит.

¹ ActEd Study Materials: 2002 Examinations. Subject 302 – Life insurance. (Учебное пособие Института и Факультета актуариев Великобритании).

² Life insurance with Increasing Benefits. // A publication of the Munich Reinsurance Company, 1995.

Раздел прибыли позволяет сделать страховой продукт привлекательным для клиентов, не ставя под угрозу платежеспособность страховой компании. Проиллюстрируем это утверждение на примере уже упомянутого выше смешанного страхования жизни, со сроком страхования, равным 20 годам, и ежегодным взносом, равным 100 руб. Предположим, что две страховые компании предполагают, что в течение срока страхования норма доходности будет равна 12% годовых, из которых 2% каждая из страховых компаний планирует использовать на свои нужды, а 10% - использовать в пользу своих клиентов.

Страховая компания 1 рассчитала свои тарифы исходя из 10% годовых, поэтому (гарантированная) страховая сумма у нее равнялась 3461 руб., тогда как у компании 2, использовавшей 3% норму доходности, страховая сумма равнялась всего лишь 2029 руб. (таблица 1). Таким образом, при сравнении (гарантированных) страховых сумм компания 2 выглядит совершенно неконкурентоспособной. Однако, ожидаемая выплата по дожитию, рассчитанная с учетом доли страхователя в дополнительном инвестиционном доходе страховщика³, будет равна 4137 руб., т.е. выше, чем у компании 1. Поскольку выплата по дожитию является, по видимому, наиболее важной характеристикой накопительного страхования жизни, продукт второй компании может выглядеть даже более привлекательным, чем у первой, особенно при условии, что агент сумеет объяснить клиенту, что:

- 1) Если фактическая будущая доходность инвестиций окажется существенно ниже 10%, то компания 1 может попросту разориться. Например, предположим, что фактическая доходность будет равна 3%. В этом случае, она должна будет за те же деньги, что и компания 2, выплатить на 70% больше.
- 2) Поскольку компания 2 берет на себя более низкие обязательства, она будет иметь большую свободу в выборе стратегии инвестирования своих средств, что, как известно, означает, что ожидаемая доходность инвестиций компании 2 будет выше.

Таблица 1. Смешанное страхование жизни, сроком на 20 лет.

Компания	Норма доходности, %	Взнос, руб.	Страховая сумма, руб.	Ожидаемая выплата по дожитию, руб. ⁴
1	10	100	3461	3461
2	3	100	2029	4137

³ Годовая доходность инвестиций равнялась 12%, из которых два процента страховая компания использовала на свои нужды. Если страховой тариф рассчитан исходя из 3% годовых, то ежегодно накопления по полису растут на дополнительные 7% (=10-3). За счет этой дополнительной доходности к концу срока страхования накопления почти вдвое превысят страховую сумму.

⁴ Использование для расчета страховых тарифов более низкой нормы доходности приводит к более высокой ожидаемой выплате по дожитию. Это объясняется тем, что у компании 2 выплаты по случаю смерти застрахованного лица будут постоянными и равными выплате по дожитию, тогда как у компании 1 они будут, по мере начисления дополнительной нормы доходности, расти, начиная с 2029 руб. Поэтому, чем ниже страховая сумма, тем меньше ожидаемые выплаты по случаю смерти и выше ожидаемая выплата по дожитию.

2. Защита реального размера страхового взноса

Выше мы предположили, что фактическая доходность составит 12% годовых. Такая высокая доходность инвестиций, скорее всего, объясняется достаточно высоким уровнем инфляции. Для дальнейшего анализа предположим, что уровень инфляции составит 7% в год. При этом предположении реальный размер обеспечиваемой компанией 2 выплаты по дожитию, в ценах на дату выпуска полиса⁵ составит:

$$4137 / 1.07^{20} = 1069 \text{ руб.},$$

что почти в два раза ниже страховой суммы. Таким образом, хотя в номинальных величинах выплата по дожитию почти вдвое превосходит страховую сумму, в реальных (за вычетом инфляции розничных цен) величинах выплата по дожитию обесценится почти вдвое.

Почему это происходит? Чтобы понять причину обесценивания страхового обеспечения необходимо вспомнить о страховых взносах. Страховые взносы у нас равны 100 руб. в течение всех 20 лет. Каждый год реальный размер взноса уменьшается на 7%; покупательная способность последнего годового взноса, который будет уплачен через 19 лет после первого, уменьшится в $1.07^{19}=3.6$ раза. Это непрерывное снижение *реального* размера взносов и приводит к падению *реального* размера страхового обеспечения.

С точки зрения клиента, страхование может попросту потерять всякий смысл – человек, начавший с взноса, равного скажем 30000 руб. вряд ли сочтет разумным продолжать страхование, если, в реальных величинах, его взнос обесценится до 15000. С точки зрения страховой компании, ситуация выглядит еще хуже. Мало того, что снижение реального размера взносов снижает реальный объем бизнеса. У компании, наряду с издержками, пропорциональными размеру взноса, к которым в первую очередь относится комиссионное вознаграждение, существует множество издержек, растущих (вследствие инфляции) независимо от размера взноса - затраты на поддержание полиса, урегулирование претензий, содержание бухгалтерии, руководства и т.д. По мере падения реального размера взноса, на покрытие таких издержек будет расходоваться все большая доля от взносов⁶. В экстремальном случае, размер издержек может даже превзойти размер премии! Поэтому, наряду с начислением дополнительного инвестиционного дохода, необходим также механизм защиты страхового взноса от обесценивания. Как это можно сделать?

Начиная с середины 1990-ых годов в России начало развиваться страхование в долларовом эквиваленте, при котором как страховая сумма, так и страховые взносы устанавливались в долларах США. В данном варианте страхования, механизмом защиты взносов от обесценивания фактически являлся рост курса доллара⁷. Однако страхование в иностранной валюте связано с рядом проблем, которые стали лучше осознаваться после кризиса 1998.

В первую очередь возникает проблема инвестирования резервов по долларovým продуктам. Ряд страховых компаний решал эту проблему за счет

⁵ Речь идет о покупательной способности выплаты по дожитию.

⁶ Если на день заключения договора, не зависящие от размера взноса издержки составляли 3% от взноса, то при 7% уровне инфляции через 20 лет они составят почти 12% от взноса, а при 12% уровне инфляции – 29%.

⁷ Когда имел место устойчивый и достаточно быстрый рост курса доллара.

перестрахования в зарубежных перестраховочных компаниях, однако, в соответствии в новой редакции Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации», перестрахование риска страховой выплаты по дожитию запрещено. Использование же рублевых инвестиционных инструментов для размещения активов, покрывающих долларские обязательства, приведет к возникновению валютного риска, связанного с возможностью неблагоприятного изменения курса доллара.

Еще одним неблагоприятным для страхования в долларовом эквиваленте фактором является то, в последние несколько лет рост курса доллара по отношению к российскому рублю сначала заметно отставал от инфляции, а в последний год и вовсе стал отрицательным⁸. Таким образом, долларовый эквивалент перестал выполнять свою основную функцию – защиту страхового обеспечения и страхового взноса от инфляции.

Страхование в долларовом эквиваленте в мировой практике применяется достаточно редко. В частности, в странах Восточной Европы даже в условиях высокой инфляции страхование жизни проводилось в местной валюте. В России же реальное рублевое долгосрочное накопительное страхование фактически еще только зарождается (возрождается)⁹. Как уже говорилось выше, в развитых странах мирах высокий уровень инфляции в течение длительного периода времени - явление относительно новое. Поэтому и механизмы страхования жизни в условиях высокой инфляции были разработаны относительно недавно – в 1970-1980 годах. В частности, во Франции был разработан метод ревалоризации, заключающийся в согласованном применении раздела прибыли страховщика и регулярного роста страховых взносов.

Суть французского метода ревалоризации заключается в том, что «маржа, возникающая за счет консервативного вычисления премии – особенно в отношении процентов – используется для увеличения резервов. Получаемый в результате рост резервов в процентах известен как ставка ревалоризации. Страхователь имеет право увеличить свою премию на ту же ставку ревалоризации. Если он воспользуется этим правом, то предоставляемые полисом пособия также вырастут в соответствии со ставкой ревалоризации. Если страхователь откажется, рост страховых пособий вычисляется актуарными методами на базе роста резервов»¹⁰.

Пример. Страховая компания ABC продает «рублевые» полисы долгосрочного накопительного страхования жизни. Тарифы страховых премий рассчитаны исходя из 3% годовых. Компания ABC инвестирует страховые резервы в индексируемые в соответствии с изменением курса доллара США ценные бумаги, доходность по которым i определяется по формуле:

$$i = (1+j)(1+4.5\%) - 1,$$

где j – рост курса доллара;
4.5% - доходность инвестиций сверх роста курса доллара.

⁸ Очевидно, что замена доллара на евро в долгосрочной перспективе ничего не изменит.

⁹ Пионером современного *успешного* развития рублевого долгосрочного страхования жизни, по-видимому, является страховая компания АIG Россия, которая с конца 1998 года планомерно наращивает объемы страхования.

¹⁰ Profit-Sharing in Life Insurance. // A publication of the Munich Reinsurance Company, 1983.

Такая доходность позволяет страховой компании установить ставку ревалоризации на уровне j процентов¹¹. Таким образом, ежегодно страховой взнос и страховая сумма будут расти в соответствии с ростом курса доллара, т.е. посредством ревалоризации будет реализовано страхование жизни в долларом эквиваленте¹².

Ревалоризация подразумевает равенство трех показателей – дополнительного роста резервов (за счет раздела прибыли страховщика), роста страхового вноса и роста страховой суммы. С точки зрения страхового бизнеса это ограничение имеет свои достоинства и недостатки, обсуждение которых выходит за рамки данной статьи. Здесь мы лишь отметим, что данное условие не является обязательным. Принципиальным элементом ревалоризации является повышение страхового вноса, при котором дополнительный страховой взнос¹³ используется для увеличения страховых пособий. При этом ставка роста взносов может отличаться от ставки роста резервов и/или страховых пособий.

Варианты повышения страховых взносов, не требующие жесткого согласования ставок роста резервов, взносов и страховых пособий, часто называют индексацией. К ним, в частности, можно отнести «динамические» планы страхования жизни, продаваемые в ФРГ¹⁴. По этим полисам, страховые взносы индексируются: в соответствии с ростом взносов на социальное страхование; на фиксированный процент от начального взноса (простые проценты) или от предыдущего взноса (сложные проценты). На основании этих дополнительных взносов, актуарными методами, учитывающими возраст застрахованного и остаточный срок страхования, определяется рост страховых пособий. Кроме того, полисы «динамического» страхования жизни предусматривают также раздел прибыли страховщика со страхователем.

Подытоживая вышесказанное, подчеркнем, что для создания в инфляционной среде привлекательных и для страхователей и для страховщиков страховых продуктов необходимо использовать два механизма:

- раздела (инвестиционной) прибыли страховщика, что позволяет защитить от обесценивания накопления по полису;
- индексации страховых взносов с учетом уровня инфляции, что позволяет защитить от обесценивания страховые взносы.

Совместно, эти два механизма обеспечивают защиту страховых пособий от инфляции.

Заключение

В заключение, кратко остановимся на некоторых практических моментах долгосрочного страхования жизни.

Рубли или доллары. Несмотря на то, что в настоящее время большинство страховых компаний продолжают продавать страхование жизни в долларом эквиваленте, мало у кого вызывает сомнение тот факт, что будущее

¹¹ При этом страховая компания сможет использовать 1.5% инвестиционного дохода на свои нужды

¹² Нетрудно заметить, что основным условием «реализации долларом эквивалента» является наличие соответствующего инвестиционного инструмента».

¹³ Разница между уплаченным увеличенным страховым взносом и «начальным» размером страхового взноса.

¹⁴ Life insurance with Increasing Benefits // A publication of the Munich Reinsurance Company, 1995.

за «рублевым» страхованием жизни. При этом следует помнить, что переход от долларовых продуктов к рублевым будет очень болезненным, особенно для агентской и брокерской сети.

Низкие (гарантированные) страховые суммы. Расчет страховых тарифов с использованием консервативного базиса приводит к тому, что предлагаемые полисами страховые суммы выглядят непривлекательными. Поэтому, при продаже долгосрочного страхования жизни основной упор делается на иллюстрации, т.е. на ожидаемые величины выплат с учетом дополнительного инвестиционного дохода и индексации взносов. Это требует серьезных усилий по обучению страховых агентов и брокеров.

Лицензирование. Чтобы продавать полисы долгосрочного страхования жизни, предусматривающие раздел инвестиционного дохода и индексацию взносов (ревалоризацию), необходимо согласовать с Департаментом страхового надзора Министерства финансов РФ соответствующие положения Правил страхования, а также расчета резервов. В случае страхования в долларовом эквиваленте, принципиальным моментом является согласование расчета резервов в долларовом эквиваленте с последующим переводом их в рубли по соответствующему курсу.

При организации долгосрочного страхования жизни необходимо решить ряд практических вопросов, таких как:

- процедуры расчета и объявления дополнительной нормы доходности;
- процедуры определения уровня индексации;
- организация работы подразделений компании, не занятых продажей полисов;
- организация автоматизированной системы учета и т.д.
- Кроме того, организация компании по страхованию жизни требует существенных финансовых вложений.