

Глава 11

Риск (3)

Разделы программы

(c)(ii) Опишите проблемы, являющиеся следствием рисков, описанных в п.(c)(i) программы, для которых требуется актуарное решение.

1. Введение

В последних двух главах мы рассмотрели различные источники рисков для компании по страхованию жизни. В этой главе мы рассмотрим создаваемые этими рисками проблемы.

Эти проблемы, а также то, как компания по страхованию жизни с ними справляется, определяют структуру основной части остатка курса. Это связано с тем, что и Программа, и курс построены вокруг актуарного контрольного цикла. Идентифицировав проблемы, мы потратим большую часть остатка курса на то, чтобы рассмотреть, как компании могут решать данные проблемы.

Актуарий играет основную роль в оказании помощи компании в решении ее проблем. В данной главе, мы кратко рассмотрим ключевые области принятия решений, в которых актуарий принимает существенное участие. Однако всегда следует помнить, что это проблемы компании в целом, а не только актуария, поэтому все руководство компании должно участвовать и в рассмотрении проблем, и в их решении.

2. Цели компании и актуария

Приведенные в данном разделе параграфы Конспекта – одни из наиболее важных в курсе. Убедитесь, что вы хорошо их знаете (и понимаете)!

Руководство компании по страхованию жизни имеет множество целей. Для данной главы, наиболее важны следующие:

- **Максимизация прибыли компании, идет ли прибыль акционерам или страхователям;**
- **Максимизация доходности имеющегося у компании капитала.**

Обычно эти цели идут нога в ногу, но Совет директоров должен быть уверен, что капитал компании используется наилучшим образом, особенно при наличии выбора между различными вариантами использования капитала.

Позднее в данном курсе, мы обсудим сравнительные достоинства максимизации современной стоимости прибыли и процентной доходности капитала. Как говорится в Конспекте, они обычно приводят к одним и тем же выводам и решениям, но бывают исключения.

Целью актуария будет обеспечение достижения компанией ее целей в контексте:

- **Ее рискованного профиля;**
- **Доступных для этого ресурсов;**
- **Общественных интересов, которые, как обычно говорится в регулировании страховой деятельности, заключаются в том, чтобы компания избегала неплатежеспособности и удовлетворяла требованиям законодательства.**

Обычно имеет место поиск баланса между риском и ожидаемым результатом (который может выражаться в виде доходности капитала или в виде прибыли). В зависимости от ваших личных взглядов, вы можете выразить это как:

- Поиск подходящего соотношения риска и доходности;
- Максимизацию ожидаемого дохода, при условии соблюдения допустимого уровня риска.

Объявление (регулирующим органом) о неплатежеспособности компании, может иметь для последней катастрофические последствия. Это потенциальное последствие риска, которое должно особенно волновать актуария, когда он дает компании свои рекомендации. Отметим, что хотя неплатежеспособность в глазах регулирующего органа является критичным бизнес риском для компании, страхователь почти наверняка получит, в зависимости от конкретного критерия, применяемого надзирающим органом для определения неплатежеспособности, большую часть или всю справедливую стоимость своих полисов. Смогут ли полисы продолжать действовать (возможно, администрируемые другим страховщиком), будет зависеть от конкретных обстоятельств.

3. Поднимаемые рисками проблемы

Этот раздел покрывает различные аспекты процесса принятия компанией стратегических решений, который зависит от риска и, поэтому, требует внимания актуария.

Вопрос 11.1

Не заглядывая назад, ответьте, какова (в общих чертах) цель актуария?

При достижении своих целей актуарий сталкивается со следующими проблемами:

1. Полисные данные – являются ли предоставляемые компанией данные полными и аккуратными?

В части 3 курса мы рассмотрим методы, которые актуарий может использовать для проверки данных на полноту и аккуратность.

2. Дизайн продукта – какие контракты должна компания предлагать, и какие покрытия и варианты дизайна она должна в них включать, при существующем профиле риска и имеющихся ресурсах?

В части 3 курса мы рассмотрим факторы, которые актуарий должен рассматривать, участвуя в разработке продукта. Конспект идентифицирует девять факторов, которые должны быть рассмотрены при оценке приемлемости предлагаемого дизайна продукта.

Вопрос 11.2

Не заглядывая вперед, проверьте, какое количество факторов вы сможете указать сами.

Намек: Постарайтесь осмыслить материал, уже изложенный в данном курсе, и используйте здравый смысл.

3. Тарификация – какова ожидаемая величина и дисперсия прибыли от продажи нового контракта при заданных тарифах или удержаниях; имеет ли компания ресурсы, необходимые для продажи контракта на этих условиях,?

4. Доходность капитала – какую доходность компания рассчитывает получить, инвестируя капитал в развитие и выпуск нового страхового контракта?

С точки зрения бизнес целей компании, последние две тесно связанные идеи являются центральными. В части 4 данного курса мы изучим разные способы измерения прибыли и доходности капитала. Мы также изучим вопрос о том, как устанавливать актуарные предположения при оценке прибыльности нового бизнеса.

5. Прибыльность – какова ожидаемая величина и дисперсия прибыли от существующего бизнеса?

Процесс проверки прибыльности действующего бизнеса мало отличается от проверки доходности нового. Он также описан в Части 4 данного курса.

Важно, чтобы компания по страхованию жизни не прекратила думать о прибыльности бизнеса после того, как он был выпущен, но продолжала его мониторинг, как часть контрольного цикла. Если бизнес окажется неприбыльным, то компания будет в курсе необходимости принятия мер, таких как:

- изменение текущего уровня бонусов;
- изменение, если это возможно, шкалы выкупных сумм;
- изменение, если это возможно, размера удержаний на смертность и издержки;
- снижение фактических административных издержек;
- обеспечение того, чтобы продаваемые в настоящее время контракты не постигла та же судьба (т.е. чтобы они не были слишком чувствительны к тому, что привело к убыткам по существующему бизнесу).

6. Условия прекращения – каково влияние на прибыль компании конкретных предлагаемых компанией условий прекращения?

Компания по страхованию жизни должна принять решение относительно условий, которые она предлагает расторгающим договор страхователям. Если эти условия записаны в полисных условиях, то компания должна их определить при конструировании и тарификации продукта. Если же они оставлены на усмотрение компании, то компания может определять приемлемый уровень выкупных сумм; как правило, она делает это ежегодно.

В части 4 мы увидим, что применение разных баз и методов приведет к разным уровням прибыльности компании. Поэтому компания может, при условии учета некоторых важных ограничений, устанавливать такие выкупные суммы, которые обеспечат достижение желаемого уровня прибыльности.

Даже если выкупные суммы гарантированы законодательством, компания, тем не менее, должна изучать их возможное влияние на прибыльность.

7. Предписанные резервы – какие предположения должны быть использованы, чтобы резервы и требуемый запас платежеспособности обеспечивали достаточную защиту страхователей?

Вопрос 11.3

Если бы вы должны были выбрать одно слово, чтобы описать используемые в предписанном оценивании предположения, какое вы бы выбрали?

В части 4 курса мы рассмотрим принципы, которые должны применяться при установлении методов и баз, используемых в предписанном оценивании.

8. Инвестиции – как компания должна инвестировать свои активы, чтобы максимизировать ожидаемую доходность инвестиций, в рамках доступных ей ресурсов?

Компания по страхованию жизни может иметь две конфликтующие цели:

- Высокая степень уверенности в выплате всех гарантированных пособий;
- Принятие смелой инвестиционной политики с целью достижения высокой доходности.

Ключевым ресурсом для достижения высокой доходности являются свободные активы. Они обеспечивают «подушку» на случай неблагоприятного опыта. Чем больше размер свободных активов, тем более смелой, при прочих равных, может быть инвестиционная политика.

Эти идеи обсуждаются в Части 5 курса.

9. Управление капиталом – сможет ли компания выполнить свои долгосрочные планы при имеющихся в наличии ресурсах?

Чтобы лучше понимать свою долгосрочную позицию в отношении капитала, компания по страхованию жизни может прогнозировать ожидаемые величины своих активов и обязательств. Тогда она сможет изучить, является ли ее инвестиционная политика, планы в отношении нового бизнеса и стратегия назначения бонусов для участвующего в прибыли бизнеса, согласованным и достижимым планом.

Мы обсудим этот вопрос в Части 5 курса.

10. Управление риском – как андеррайтинг, перестрахование и участие страхователей в прибыли могут быть использованы для управления риском, чтобы компания могла увеличить прибыль, удерживая профиль риска в пределах доступных ресурсов?

Андеррайтинг и перестрахование – два ключевых инструмента управления риском для компании по страхованию жизни. Мы уже затрагивали эти вопросы, однако они будут полнее рассмотрены в Части 5 курса.

В случае бизнеса с участием в прибыли, свобода действий, которую компания имеет в назначении бонусов, может действовать как дальнейшая защита против риска.

Вопрос 11.4

Как использование заключительных бонусов или дивидендов защищает страховую компанию от риска?

Этот аспект управления риском будет описан в Части 6 курса.

В части 6 курса мы также рассмотрим мониторинг опыта и использование полученной информации в контрольном цикле.

Глава 11 Резюме

Цели

Ключевой целью руководства компании по страхованию жизни является максимизация прибыли и доходности капитала. Актуарий хочет сделать свой вклад в достижение этой цели в контексте:

- Рискowego профиля компании;
- Доступных компании ресурсов;
- Общественной потребности в недопущении неплатежеспособности компании.

Поднимаемые рисками проблемы

Проблемы, с которыми сталкивается актуарий при достижении своих целей, связаны с:

- Полисными данными;
- Дизайном продукта;
- Тарификацией;
- Доходностью капитала;
- Прибыльностью действующего бизнеса;
- Условиями прекращения;
- Предписанными резервами и требованиями к платежеспособности;
- Инвестициями;
- Управлением капиталом;
- Управлением риском.

Решения

Решение 11.1

Главной целью актуария является помощь в достижении целей страховой компании, при условии наличия достаточных ресурсов для того, чтобы справиться с имеющимися рисками. Предлагая компании решения, актуарий стремится внимательно учесть интересы всех вовлеченных сторон, особенно страхователей, что должно привести к выработке компанией этически приемлемых решений своих проблем (*помните часть контрольного цикла, посвященную профессионализму?*).

Решение 11.2.

Конспект идентифицирует следующие факторы:

- прибыльность;
- привлекательность дизайна с маркетинговой точки зрения;
- конкурентоспособность тарифов и удержаний;
- потребность в капитале;
- связанные с продуктом риски;
- обременительность гарантий;
- чувствительность прибыли к вариациям в будущем опыте;
- степень взаимного субсидирования;
- администрирование и компьютерные системы;
- совместимость с другими продуктами.

Не расстраивайтесь, если на этой стадии вы указали не все факторы. Не волнуйтесь даже, если вы не вполне понимаете смысл некоторых из них. Все будет объяснено в главе 14.

Решение 11.3.

Я бы выбрал слово «консервативные».

(Альтернативой является «реалистичные», при условии, что будет иметься в наличии адекватный дополнительный капитал для обеспечения платежеспособности.)

Решение 11.4.

Оно откладывает распределение излишка. Это означает, что мы можем «ждать с тем, чтобы увидеть, какая сложится ситуация», прежде чем гарантировать часть ожидаемого пособия.

В особенности это полезно в случае, когда компания имеет дело с доходами от активов, имеющих изменчивую стоимость (например, акции).