

Глава 24

Распределение прибыли и риск

Разделы программы

(d)(x) Опишите, как методы распределения прибыли, раздел (b)(viii) Программы, могут помочь в управлении риском страхования жизни.

1. Введение

В данной главе мы рассмотрим различные аспекты участвующего в прибыли бизнеса, фокусируясь на том, как различные риски компании по страхованию жизни могут управляться за счет надлежащего применения системы декларирования бонусов. Степень применимости очерченных здесь принципов будет зависеть от конкретной системы распределения излишка. В каждом из последующих разделов вы должны думать о следующих вопросах:

- В чем заключается риск?
- В какой степени данные комментарии применимы к Британского типа системе реверсивных и конечных бонусов?
- В какой степени они применимы к методу ревалоризации?
- В какой степени они применимы к основанному на вкладе методу?

2. Запасы (маржа) на будущий неблагоприятный опыт

Наличие распределения прибыли страхователям означает, что тарифы премий содержат явные или неявные запасы (маржу), чтобы сгенерировать эту прибыль. Предназначенная для получения прибыли маржа может рассматриваться и как маржа на случай будущего неблагоприятного опыта. Насколько она может на практике рассматриваться в этом качестве, может зависеть от ожиданий страхователей, которые могут повлиять на степень возможного использования маржи для покрытия фактического неблагоприятного опыта.

Например, предположим, что опыт смертности по одному из участвующих в прибыли контрактов компании хуже, чем предполагалось. В какой степени компания может уменьшить бонусы, не вступая в противоречие с резонными ожиданиями страхователей?

Вопрос 24.1

На какой риск указывает Конспект?

В какой степени данные комментарии применимы к системе реверсивных и конечных бонусов Британского типа?

В какой степени они применимы к методу ревалоризации?

В какой степени они применимы к методу вклада?

В какой степени они применимы к не участвующему в прибыли бизнесу?

Возможность снижения бонусов в случае плохого опыта, очень сильно влияет на риски работы с участвующим в прибыли портфелем. Хотя вы можете думать, что сама природа участвующих в прибыли полисов должна позволять такое снижение, степень его возможности сильно варьируется. Например:

1. Метод ревалоризации обычно распределяет только инвестиционную прибыль, поэтому любые связанные со смертностью и издержками потери должна нести компания. (Однако, поскольку такие продукты обычно тарифицируются консервативно, вероятность больших убытков компании по этим причинам достаточно мала.)
2. Резонные ожидания страхователей в отношении окупаемости могут сильно затруднить полное отражение плохого опыта компании в декларируемых бонусах.
3. Наличие во всех участвующих в прибыли контрактах базовых гарантированных пособий означает существование некоторого уровня неблагоприятного опыта, за пределами которого дальнейшие потери не могут окупиться за счет снижения декларируемых бонусов (вы не можете декларировать отрицательные бонусы!).

3. Деловые цели компании

Одной из целей компании по страхованию жизни будет, вероятно, максимизация распределяемой страхователям прибыли, чтобы улучшить свою конкурентоспособность. Актуарий, дающий рекомендации компании в отношении распределения прибыли, не должен стремиться противоречить этой цели, поскольку это могло бы привести к сокращению нового бизнеса.

С точки зрения конкуренции, целью компании будет максимизация выплачиваемых страхователям пособий. При этом, как мы покажем ниже, компания заинтересована в том, чтобы минимизировать размер изначально гарантированных пособий и увеличить пособия, начисляемые в качестве бонусов. После того, как полис был выпущен, единственным способом повышения окончательного размера пособий страхователям будет максимизация распределения бонусов.

И наоборот, можно ожидать, что снижение ставок бонусов снизит конкурентоспособность компании и приведет к сокращению объема нового бизнеса. Однако могут существовать периоды времени, когда компания должна сократить ставки бонусов, чтобы учесть существующие финансовые реалии; могут также иметь место периоды времени, когда компания должна сокращать ставки бонусов, чтобы сохранить платежеспособность.

Вопрос 24.2

Какой риск здесь контролируется?

В какой степени данные комментарии применимы к системе реверсивных и конечных бонусов Британского типа?

В какой степени они применимы к методу ревалоризации?

В какой степени они применимы к методу вклада?

4. Ожидания страхователей

Страхователи могут иметь ожидания в отношении формы распределения прибыли и уровня бонусов или дивидендов. Эти ожидания могут быть основаны на:

- Выпущенных компанией по страхованию жизни документах;
- Фактической практике компании в прошлом;
- Общей практике рынка страхования жизни.

Упомянутая документация, которая будет влиять на позицию страхователей, - любая маркетинговая литература, показанная в момент продажи, и особенно любые прогнозы, подразумевающие конкретную доходность фонда страхователей или окончательное пособие по дожитию.

Практика компании «в прошлом» относится к распределению бонусов в последние несколько лет. Одним из следствий этого является тот факт, что получив больший, чем предполагалось излишек, компания может не захотеть декларировать весь излишек в течение одного года, поскольку страхователи могли бы предположить, что эта ставка бонусов является типичной и будет повторяться в будущем.

«Общая практика рынка страхования жизни» относится к бонусам, которые декларируют другие компании по страхованию жизни. Компания должна помнить, что страхователи ожидают, что инвестиционные результаты конкретной компании будут примерно такими же, как и у рынка в целом. Поэтому они ожидают, что получающиеся в результате бонусы компании будут близки к другим декларируемым на рынке бонусам.

Неспособность удовлетворить эти ожидания приведет к неудовлетворенности страхователей и риску потери существующего и/или нового бизнеса. В некоторых странах, например Великобритании, это может также привести к вмешательству в дела компании со стороны регулирующих органов.

Вопрос 24.3

Какой риск здесь контролируется?

В какой степени данные комментарии применимы к системе реверсивных и конечных бонусов Британского типа?

В какой степени они применимы к методу ревалоризации?

В какой степени они применимы к методу вклада?

5. Предоставление капитала

В данном разделе рассматривается вопрос о том, как система распределения излишка может помочь компании в предоставлении капитала. При некоторых обстоятельствах, может существовать возможность отсрочивания распределения излишка страхователям, с использованием нераспределенного излишка в качестве рабочего капитала.

5.1 Отсрочивание распределения излишка

Как упоминалось в разделе 2, тарифы премий будут содержать маржу, предназначенную для генерирования прибыли, которая будет, затем, распределена страхователям. Скорость, с которой генерируется прибыль, и скорость, с которой она распределяется, может быть одинаковой или не одинаковой. Если часть прибыли удерживается для распределения в будущем, то она увеличит современный размер свободных активов компании, и, следовательно, ее способность к принятию риска.

Последнее предложение не означает, что мы хотим отсрочить прибыль; оно означает, что мы хотим, чтобы прибыль возникала как можно скорее, но хотим отсрочить *распределение* прибыли. Отсрочивание распределения прибыли соответствует интересам компании, поскольку оно позволяет увеличить ее рабочий капитал, и, за счет этого, выпускать больше нового бизнеса.

Если прибыль не распределяется так и тогда, когда она появляется, будут иметь место годы, когда распределяемые величины превысят сгенерированные и наоборот. Однако с течением времени, предполагается, что они сбалансируются. Постоянное избыточное распределение может привести к исчерпанию свободных активов.

Здесь имеют место две заслуживающие рассмотрения концепции. Во-первых, если комбинация дизайна продукта и системы распределения бонусов такова, что прибыль не распределяется по мере возникновения, как компания может управлять этим рассогласованием во времени?

Во вторых, в среднем, выплачиваются ли бонусы в соответствии с правами страхователей (которые мы можем численно оценить с использованием методологии доли активов) или бонусы слишком велики или малы? Если бонусы слишком велики, возможно, потому, что декларирование бонусов было увеличено по коммерческим причинам, то это может сильно ухудшить ситуацию компании в отношении капитала. Если бонусы слишком малы, то покупателей обманывают. В обоих случаях, может иметь место проблема со справедливостью: одна группа страхователей получает слишком много, а другая – слишком мало.

5.2 Система распределения излишка

Возможные пределы отсрочки распределения прибыли зависят от формы распределения.

Надбавки к пособиям

Для заданного общего объема бонусов по контракту, чем больше начислено в форме конечных бонусов, тем больше отсрочивание распределения прибыли. В пределах

компонента реверсивных бонусов, суперсложные отсрочивают распределение прибыли больше, чем сложные, которые, в свою очередь, отсрочивают распределение прибыли больше, чем простые бонусы.

Вопрос 24.4

Что такое суперсложные бонусы?

В Великобритании, этот метод приводит к существенному отсрочиванию распределения прибыли.

Например, в Великобритании, конечный бонус может составлять около половины окончательного пособия по 20-летнему контракту. Начальное гарантированное пособие может составлять очень малую долю от окончательного пособия – вероятно порядка 15-20%. Это дает компании по страхованию жизни большую свободу инвестиций, которая должна вести к более высокому конечному размеру пособия.

Вопрос 24.5

Почему в этом случае компания по страхованию жизни имеет большую свободу инвестиций?

Вопрос 24.6

«Свободные активы, созданные не декларированной прибылью страхователей, на самом деле принадлежат этим страхователям, и, поэтому, должны использоваться для улучшения свободы инвестиций с целью получения большей окончательной доходности для этих страхователей, а не для выпуска нового бизнеса. Фактически, справедливость в отношении страхователей, означает, что компания по страхованию жизни должна прекратить выпуск нового бизнеса». Прокомментируйте.

Метод ревалоризации

Представляется, что при использовании этого метода отсрочка прибыли не имеет места.

Хотя система обычно настолько сильно кодифицирована, что не оставляет актуарию простора для принятия решений о размере бонуса при данном размере излишка, может иметь место некоторый простор для принятия решения о декларации размера излишка! Если активы оцениваются по балансовой стоимости, что обычно для стран, использующих метод ревалоризации, компания может решать какую часть нереализованного роста капитала кристаллизовать за счет продажи соответствующих активов. Хотя может показаться, что это дает большой простор для управления ставками бонусов, на практике портфели активов в таких странах в основном инвестируются в облигации, по которым, во времена стабильных ставок процента, существенного роста капитала не возникает.

Основанные на вкладе дивиденды

В зависимости от баланса между регулярными и конечными дивидендами, этот метод также может привести к существенному откладыванию распределения прибыли, хотя обычно в меньшей степени, чем при использовании метода надбавок к пособиям.

При использовании данного метода компания имеет некоторый простор для отсрочивания распределения прибыли. Когда компания определяет полный размер прибыли, которую она хочет распределить в каждом году, она может намеренно придержать некоторый объем прибыли для дальнейшего распределения в виде конечных дивидендов. Пределы, в которых это может применяться, будут, однако ограничены ожиданиями страхователей в отношении уровня получаемых в каждом году наличных дивидендов, и, кроме того, компания не может задерживать слишком большую часть прибыли, поскольку это приведет к неудовлетворенности страхователей и, в результате, к маркетинговому риску.

6. Стратегии распределения прибыли

В данном разделе мы соберем вместе некоторые ключевые аспекты распределения прибыли.

К компонентам стратегии распределения прибыли относятся:

1. Тип используемой системы распределения прибыли (т.е. надбавки к пособиям, ревалоризация или метод вклада).
2. Обеспечиваемый уровень начальных гарантий, т.е. размер начальной страховой суммы для данной премии, определяемый выбранным премиальным базисом.
3. Какая часть ежегодной прибыли должна быть распределена в качестве регулярных бонусов или дивидендов, а какая отложена для распределения в качестве конечных бонусов или дивидендов (там, где это в принципе возможно, т.е. не для метода ревалоризации.)
4. Насколько выплаты должны быть сглажены во времени? Это вопрос для надбавок к пособиям и, в меньшей степени, для метода вклада.
5. Насколько распределяемая конкретному страхователю прибыль должна отражать фактическую прибыль, заработанную данным страхователем? Это в существенной мере определяется самим выбором метода (например, обычно имеет место большая объективность при применении метода вклада, чем при использовании надбавок к пособиям). Однако имеются все же большие отличия в степени объективности, особенно при применении надбавок к пособиям, при которых многое оставлено на усмотрение компании.
6. Как прибыль должна быть разделена между страхователями и акционерами (там, где это имеет место)?
7. В какой степени страхователи должны (если должны вообще) участвовать в прибыли компании по другим линиям бизнеса, т.е. прибыли от привязанных к паям и/или обычных, не участвующих в прибыли полисов.
8. Должен ли участвующий в прибыли бизнес делать долгосрочный вклад в имущество компании, или существуют ли периоды времени, в течение которых компания хочет распределить между страхователями часть своего имущества?

Цели стратегии включают в себя:

- Удовлетворение ожиданий страхователей в отношении выплат по их полисам. При этом делается попытка максимизировать доходность, как зарабатываемую, так и распределяемую посредством бонусов, при условии обеспечения потребностей страхователей в гарантиях и сглаживании пособий. Большим фактором в достижении этой цели является степень, в которой распределение прибыли может быть отложено за счет подходящего принятия решений по вопросам, упомянутым в п. 1-3.
- Удовлетворение потребности акционеров (при их наличии) в прибыли от участвующего в прибыли бизнеса.

- Эффективное, насколько это только возможно, управление капиталом компании, например, за счет максимизации вклада в рабочий капитал компании, вносимого каждым участвующим в прибыли полисом в течение его срока действия.
- Управление риском неплатежеспособности. В экстремальном варианте это означает обеспечение того, чтобы компания не подвергала опасности свою позицию в отношении платежеспособности, например, вследствие выбора слишком рискованной инвестиционной стратегии при наличии высоких гарантий, или выплаты слишком высоких, превышающих ее реальные возможности, бонусов.
- Управление маркетинговым риском. За счет удовлетворения резонных ожиданий страхователей и обеспечения хорошей, по сравнению с конкурентами, работы компании, компания сможет продать необходимый объем новых полисов.

Может иметь место конфликт между управлением маркетинговым риском и риском неплатежеспособности: компании могут поддаваться искушению выплаты более высоких, чем они могут себе позволить, бонусов, чтобы поддержать или улучшить свою конкурентоспособность, и, таким образом, поставить под угрозу свою долгосрочную платежеспособность

Вопрос 24.7

Объясните процесс распределения прибыли по страхованию жизни с использованием структуры контрольного цикла.

Глава 24. Резюме

Система распределения излишка может позволить актуарию некоторый простор для борьбы с проблемами, с которыми сталкивается компания по страхованию жизни. Степень этой возможности сильно отличается при использовании разных методов распределения фактического излишка.

Неблагоприятный будущий опыт

Участвующие в прибыли продукты обычно проектируются с большими запасами, позволяющими, при нормальных условиях, накапливать излишек. Если опыт оказывается намного хуже ожидаемого, эти запасы (маржа) могут - в зависимости от ожиданий страхователей - использоваться для компенсации.

Деловые цели компании

Любые решения относительно ставок бонусов должны учитывать их возможное влияние на уровень нового бизнеса.

Ожидания страхователей

Решение о распределении излишка должно принимать во внимание ожидания страхователей, которые могут быть основаны на:

- Документации, выпущенной компанией по страхованию жизни;
- Фактическом опыте компании в прошлом;
- Современной практике рынка страхования жизни.

Управление капиталом

Если метод распределения излишка позволяет отсрочивание бонусов, эта отсрочка увеличит свободные активы компании. Эти «дополнительные» свободные активы, пока они не понадобятся на будущие пособия страхователей, используются для увеличения свободы инвестиций и финансирования нового бизнеса.

Стратегия распределения прибыли

Стратегия распределения прибыли конструируется для достижения следующих целей:

- Удовлетворения ожиданий страхователей в отношении хорошей доходности, сглаживания и гарантий;
- Удовлетворения требований акционеров в отношении прибыли;
- Управления капиталом;
- Управления риском неплатежеспособности;
- Управления маркетинговым риском.

Решения

Решение 24.1

Риск: риск заключается в том, что опыт окажется хуже предполагавшегося в премиальном базисе. Вообще говоря, опыт может означать смертность, издержки, уровень расторжения и доходность инвестиций. Однако если инвестиционный доход существенно упадет, компания может уменьшить бонусы без всяких колебаний, поскольку это будет соответствовать ожиданиям страхователей. Суть данного раздела главы заключается в том, что компании должны рассматривать возможности «фондирования» неблагоприятного опыта смертности или издержек (и, в меньшей степени, расторжений) за счет снижения бонусов.

Система бонусов Британского типа: Данный раздел ориентируется на этот метод в том смысле, что излишек является суммой излишков по проценту, смертности и издержкам, и актуарий может распределять этот излишек так, как считает нужным. Например, худший, чем ожидалось опыт смертности по контрактам пожизненного страхования, будет означать убыток по смертности по данным контрактам. Это уменьшит излишек по всему фонду участвующих в прибыли страхователей (в предположении, что все участвующие в прибыли полисы объединяют свои инвестиции в один фонд, что является нормальной практикой). Актуарий может принять решение проигнорировать убыток по смертности (т.е. декларировать слишком высокие бонусы), учесть его и соответствующим образом уменьшить бонусы по контрактам пожизненного страхования; учесть убыток и уменьшить бонусы по всем контрактам. Из всех этих вариантов второй выглядит наиболее справедливым, но суть заключается в том, что это актуарное решение.

Метод ревалоризации: излишек обычно является чисто инвестиционным, так что данный вопрос не возникает. Даже если он включает в себя компоненту смертности и эта компонента, например, отрицательна, жесткость системы не позволит актуарию делать что-либо иное, чем декларировать бонусы в соответствии с формулой, и, следовательно, не позволит начислить более низкие бонусы из-за уменьшения излишка вследствие убытка по смертности.

Метод вклада: обычно этот метод идентифицирует различные источники излишка, и декларация бонусов отражает эти источники. Поэтому, например, плохой опыт издержек приведет к уменьшению бонусов, так как компонент бонусов, связанный с «излишком по издержкам» окажется отрицательным.

Не участвующий в прибыли бизнес: немедленным ответом было бы «не применимо – простая проверка внимания». Однако имеет место существенный вопрос, связанный с тарификацией не участвующего в прибыли бизнеса в сравнении с участвующим в прибыли бизнесом. Маржа должна быть меньше, поскольку большая маржа не может быть возвращена в качестве излишка, однако факт отсутствия связанной с бонусами гибкости делает тарификацию не участвующего в прибыли бизнеса более критичной, так что *некоторые* запасы должны иметь место.

Решение 24.2

Риск: риск заключается в том, что решение о низких бонусах, хотя и правильное с актуарной точки зрения, имеет непредвиденные последствия для нового бизнеса; в

результате, увеличатся издержки на один полис для текущих страхователей. Это – маркетинговый риск.

Система бонусов Британского типа: Данный раздел ориентируется на этот метод в том смысле, что актуарий может сгладить ставки бонусов для разных лет. Таким образом, если в конкретном году излишек был мал, но этот результат рассматривается как аномалия, а не старт нового тренда, ставки бонусов могут быть сохранены неизменными, т.е. выплата превысит долю активов.

Метод ревалоризации: вопрос не возникает, поскольку компания должна декларировать бонусы в соответствии с заработанным излишком. Однако позднее мы увидим, что может иметь место возможность корректировки самого излишка.

Метод вклада: будет иметь место маркетинговый риск, если регулярные дивиденды в каком либо году сильно уменьшатся. При использовании данного метода может практиковаться некоторое сглаживание выплат, так что возможность контроля риска является в целом промежуточной по отношению к двум другим методам. Если компания декларирует существенные конечные дивиденды, то она будет иметь больше возможностей для управления данным риском.

Решение 24.3

Риск: риск заключается в том, что декларируемые бонусы не будут отвечать ожиданиям страхователей, и эти ожидания будут резонными. Риск заключается в возможном падении уровня нового бизнеса, компания будет страдать от отрицательной рекламы, а регулирующие органы могут излить свой гнев в интересах раздраженных страхователей.

Система бонусов Британского типа: при этой системе компания имеет наибольшие возможности для контроля риска, связанного со сформировавшимися ожиданиями, за счет управления распределением бонусов.

Метод ревалоризации: здесь актуарий не может реально влиять на ставки бонусов, но это делает еще более важным, чтобы ожидания страхователей не оказались, вследствие опрометчивой маркетинговой литературы, слишком велики.

Метод вклада: будет иметь место маркетинговый риск, если регулярные дивиденды в каком либо году окажутся меньше ожиданий страхователей. Именно это мешает компаниям отсрочивать распределение прибыли в большей мере, чем они фактически делают при использовании данного метода. При наличии существенных конечных дивидендов, компания имеет некоторые возможности для управления данным риском в отношении суммарных выплат, в значительной мере так же как при надбавках к пособиям, хотя степень контроля для метода вклада почти наверняка будет ниже.

Решение 24.4

Из предыдущего материала данного курса вы должны помнить, что суперсложные бонусы – это реверсивные бонусы, выраженные разными ставками бонусов, начисляемых на начальную гарантированную страховую сумму и на ранее начисленные бонусы (последняя ставка обычно выше). Этим они отличаются от обычных сложных бонусов, которые выражаются в форме процента от гарантированной страховой суммы и ранее декларированных бонусов.

Решение 24.5

В терминах инвестиционной главы, полис, по которому большая часть пособия выплачивается в качестве конечного бонуса, имеет меньший размер *гарантированных в денежных величинах* обязательств и больший объем дискреционных (оставленных на усмотрение компании) обязательств. Большой объем дискреционных обязательств позволяет больше инвестировать в активы, характеризующиеся высоким риском/высоким ожидаемым доходом, такие как акции и имущество.

Решение 24.6

Нет. Хотя на первый взгляд созданный за счет страхователей излишек может рассматриваться как «их» излишек и, поэтому, должен использоваться к их немедленной выгоде (для увеличения окончательной фактической доходности инвестиций), мы не должны забывать, что страхователь «должен» кое-что фонду за финансирование его напряжения нового бизнеса. Так как любой полис был изначально профинансирован фондом, следует ожидать, что он будет использован для финансирования других полисов. Так что за время действия полиса от выпуска и до истечения срока страхования, полис оплачивает стоимость капитала, равную той, которая была бы заработана иначе.

Решение 24.7

Общая коммерческая и экономическая среда

Принятая система распределения будет, вероятно, аналогична по природе системе, используемой большинством компаний, работающих на домашнем рынке страхования жизни. Любая, существенно отличающаяся от нормы система, будет незнакома потребителям и посредникам, что, по-видимому, усложнит сбыт.

Резонные ожидания страхователей должны приниматься во внимание во многих системах распределения прибыли. Они повлияют на способ сглаживания распределения от года к году, степень возможного отсрочивания распределения, и на разделение прибыли между различными группами страхователей, а также между страхователями и акционерами.

Конкуренция имеет большое влияние. Для поддержания товарности, компании нуждаются в том, чтобы общие выплаты выглядели хорошо на фоне аналогичных продуктов конкурентов; любые изменения ставок распределения в каком либо году не должны слишком сильно отличаться от ставок других компаний.

На распределение прибыли влияет экономическое развитие: сильная экономика приведет, вероятно, к более оптимистичным взглядам на доходность инвестиций и инфляцию, которые положительно повлияют на ставки текущих бонусов. Прибыльный рынок страхования жизни должен привести к более высоким прибылям, как зарабатываемым, так и доступным для распределения.

На распределение прибыли могут существенно повлиять регулирование и профессиональное руководство. Это большая область регулирования и руководства, ввиду реальной возможности слишком больших, опасных для платежеспособности выплат, или слишком низких, нечестных по отношению к страхователям выплат.

Доступные компании каналы сбыта помогут определить классы лиц, покупающих участвующие в прибыли полисы, что повлияет, как на природу продукта, который может быть им продан, так и на опыт (например, опыт смертности).

Постановка проблемы

Проблема заключается в следующем: какой объем прибыли должен быть распределен (в любой конкретный момент времени) и в какой форме?

Целью обычно является максимизация прибыльности и управление риском. Компания будет стараться максимизировать прибыльность и для своих страхователей, и для акционеров (при их наличии).

Какие альтернативы существуют для достижения этих целей? Например, чем больше мы можем задержать распределение прибыли (и выплатить ее позднее, скажем, в форме конечного распределения), тем ниже риск неплатежеспособности и больше свобода инвестиций, ведущая к большей ожидаемой доходности для всех сторон. Будут, вероятно, иметься очень ограниченные возможности радикального изменения системы распределения для существующего бизнеса (например, перехода от метода вклада к надбавкам к пособиям), ввиду ожиданий страхователей. Для того чтобы внести более радикальные изменения, могут быть выпущены новые участвующие в прибыли продукты.

Другие альтернативы связаны со степенью сглаживания выплат; должна ли компания платить больше или меньше аккумулированных на данный момент заработков; как прибыль должна распределяться между страхователями и акционерами (при их наличии).

Подлежащий рассмотрению риск включает влияние на предписанную платежеспособность: если, например, мы платим больше заработанной за год прибыли, вероятно ли возникновение долгосрочной угрозы платежеспособности? Каково влияние нашей стратегии распределения на товарность продукта? Как продолжение стратегии повлияет на ожидания страхователей и, таким образом, ограничит свободу выбора в будущем? Как наше распределение прибыли влияет на свободные активы компании и, таким образом, на нынешнюю и будущую потребность в капитале?

Разработка решения

Потенциальная угроза платежеспособности и прибыльности (например, заложенной стоимости) при поддержании выбранной стратегии распределения в будущем, будет оценена с использованием моделей прогнозирования денежных потоков для существующего бизнеса; эти модели возможно должны быть стохастическими, чтобы учесть влияние сглаживания и соответствующей инвестиционной стратегии. Влияние на потребность компании в капитале должно будет оцениваться с использованием полной модели офиса, включающей новый бизнес.

Для метода надбавок к пособиям, долгосрочная выполнимость ожидаемых ставок бонусов будет оценена посредством сравнения реалистичного резерва бонусов с текущей долей активов по полису.

Влияние отклонений будущего опыта от центральных предположений этих моделей будет тестироваться с целью проверки устойчивости выбранного решения к различным вариантам будущего. Если это не так, решение должно быть модифицировано.

Мониторинг опыта и обратная связь

По своей природе, распределение прибыли фундаментально связано с опытом компании. Вычисление исторической прибыли от разных источников может напрямую привести к подлежащим распределению величинам (например, для метода ревалоризации), или помочь в определении долей индивидуальных полисов (например, для метода вклада). Анализ доли активов по достигающим конца срока страхования полисам, необходим для определения конечных дивидендов или бонусов.

Анализ прибыли по источникам важен также для определения типов бонусов, которые могут быть приемлемыми для применения. Например, единоразовый излишек, возможно, следует распределить в качестве специального реверсивного бонуса (метод надбавок к пособиям), тогда как прибыль из неустойчивого источника (такого как рост стоимости акций), может быть отложена для конечного распределения.

Анализ исторических трендов опыта приведет, если это применимо, к модификации использованных для выработки решения предположений о будущем опыте. Должна также существовать возможность оценки финансовых последствий решений компании в отношении распределения прибыли в предшествующие годы - важные уроки должны быть учтены в данном году.

Профессионализм

Это очень важно. Интересы страхователей должны непрерывно держаться в уме в течение данного процесса, как с точки зрения поддержания будущей платежеспособности, так и с точки зрения объективности, т.е. честного распределения прибыли тем лицам, которые внесли в нее вклад. Краткосрочные интересы, такие как поддержание товарности или дивидендов акционеров в ущерб платежеспособности, не должны быть приоритетными.