

Глава 26

Большая картина

1. Введение

К настоящему времени, вы должны четко понимать принципиальные для финансового управления компанией вопросы. Однако в курсе они были изложены достаточно изолированно. Одним из аспектов предмета, который может остаться не вполне ясным, является их взаимодействие.

В данной главе мы рассмотрим финансовый механизм компании по страхованию жизни, обращая внимание на то, как различные части курса работают вместе. Материал не новый, но он должен показывать новые перспективы.

Мы рассмотрим:

- Счет доходов и бухгалтерский баланс компании по страхованию жизни;
- Период действия полиса;
- Заинтересованные стороны в мире страхования жизни;
- Повторение контрольного цикла;
- Год жизни актуария компании по страхованию жизни.

2. Счета компании по страхованию жизни

Для того чтобы обеспечить полноту понимания того, откуда появляется прибыль компании по страхованию жизни, рассмотрим обычный счет доходов компании по страхованию жизни и ее обычный бухгалтерский баланс. Их точная форма зависит от местного регулирования и практики. Например, для счета доходов обычной практикой является учет только операций с фондами страхователей, чтобы прибыль от этого счета поступала затем на счет «прибылей и убытков», который добавляет воздействие активов акционеров. В результате получается окончательный результат компании. Здесь мы предположим, что все «происходит» в счете доходов.

2.1 Счет доходов

Счет доходов компании по страхованию жизни выглядит примерно так:

Полученные премии	Положительный
Инвестиционный доход	Положительный
Рост резервов	Отрицательный
Выплата пособий	Отрицательный
Издержки	Отрицательный
Комиссионные	Отрицательный

Прибыль/убыток (до налогообложения)	
Уплаченный налог	Отрицательный
=====	
Прибыль/убыток (после налогообложения)	
Дивиденды акционерам	Отрицательный

Передаваемая в баланс «нераспределенная прибыль акционеров»	

Это должно быть интуитивно очень знакомо. Одним из полезных применений является генерирование идей в отношении финансового влияния любого действия, как в терминах индивидуальных элементов, на которые оно может повлиять, так и в терминах конечного результата.

Вопрос 26.1

Как продажа нового полиса повлияет на вышеприведенные элементы?

Показанный выше счет содержит лишь основные моменты. Возможны многочисленные варианты. Вы можете обнаружить:

- Вместо «роста резервов» могут иметь место два показателя; «резерв на начало года» и «резерв на конец года»;
- Комиссионные могут быть включены в издержки;
- Выплата пособий может быть разделена на группы.

Вопрос 26.2

Каковы компоненты статьи выплата пособий?

- Инвестиционный доход может быть разделен на доход от фонда страхователей и доход от активов акционеров;
- Инвестиционный доход может включать или не включать нереализованный рост капитала.
- Перестрахование может быть отражено неявно («полученная премия» будет означать «полученная брутто премия» минус «переданная перестраховщику премия») или показано в явном виде.
- Расторжения могут быть показаны неявно в других статьях (при этом «комиссионные» будут означать «комиссия за вычетом возврата комиссии при ранних расторжениях») или показаны в явном виде.

Одно из последствий возможных вариаций заключается в том, если экзаменационный вопрос содержит счет доходов, или говорит о пунктах счета доходов, таких как «выплата пособий», вы должны знать, что эти пункты реально означают. Если это важно, но не очевидно, вы должны сами указать ваше предположение (например, показана ли прибыль «до уплаты налогов» или после), или рассмотреть оба случая. Вы должны обращать внимание на следующие моменты:

- Как показанная сумма учитывает перестрахование?
- Как показанная сумма учитывает прерывания действия полиса?
- Относится ли показанная сумма только к фонду страхователей или к компании в целом?
- Как насчет налогов?

Вопрос 26.3

Чем денежный поток компании отличается от счета доходов?

2.2 Бухгалтерский баланс

Представляется, что форма представления баланса компании по страхованию жизни варьируется даже больше, чем счет доходов. В сущности, он чрезвычайно прост:

Активы	Обязательства
Основные средства	Акционерный капитал/нераспределенная прибыль
Оборотные средства	Краткосрочные обязательства
<u>Инвестиции</u>	<u>Резервы</u>
Суммарные активы	Суммарные обязательства

Основные средства покрывают такие активы, как компьютерное оборудование.

Оборотные средства (иногда называемые «разнородными оборотными средствами») включают в себя такие показатели, как причитающиеся (компания) премии, наличные в банке, комиссионные, причитающиеся с агентов за раннее расторжение полисов.

Краткосрочные обязательства (или «разнородные краткосрочные обязательства») включают в себя такие показатели, как причитающиеся с компании комиссионные и налоги, а также пособия по произошедшим, но не урегулированным убыткам.

Вопрос 26.4

Как, по вашему мнению, повлияет на баланс компании на 31 декабря:

- Перестрахование на основе рискованной премии (возобновляемое ежегодно 1 января)?
- Квотное перестрахование на оригинальных условиях?

Теперь рассмотрим взаимосвязь между счетом доходов и балансом. Мы сделаем это на примере.

Баланс компании по страхованию жизни Абингтон на 31 декабря 2001:

В миллионах фунтов

Активы		Обязательства	
Основные средства	3	Акционерный капитал/нераспределенная прибыль	45
Оборотные средства	14	Краткосрочные обязательства	10
Инвестиции	142	Резервы	104
Суммарные активы	159	Суммарные обязательства	159

Счет доходов для 2002 года:

Подписанные премии	46
Инвестиционный доход	18
Рост резервов	(41)
Выплата пособий	(8)
Издержки	(3)
Комиссионные	(6)

Прибыль/убыток (до налогообложения)	6
Уплаченный налог	(2)
=====	
Прибыль/убыток (после налогообложения)	4
Дивиденды акционерам	(1)

Передаваемая в бухгалтерский баланс «нераспределенная прибыль акционеров»	3

Вопрос 26.5

Вычислите баланс на 31 декабря 2002 года, а также свободные активы компании на эту дату. Предположите, что разнообразные оборотные средства и краткосрочные обязательства не изменятся.

2.3 Минимальный запас платежеспособности

Как предписанный минимальный запас платежеспособности повлияет на вышесказанное? Для удобства, будем называть его ПЗП.

Вы могли бы ожидать, что компания создает его в счете доходов так же, как она создает резервы. Это подход, который вы должны будете применять при тестировании прибыли / моделировании работы офиса. Однако обычно ПЗП в счете доходов не виден ни в какой форме. Даже в бухгалтерском балансе, где вы могли бы резонно ожидать его увидеть, он обычно в явном виде не показывается. Так что вы можете не увидеть его ни в счете доходов, ни балансе.

Однако компания должна будет показать регулирующим органам, что при данном балансе на конкретную дату, предписанный регулируемым размером ПЗП может быть покрыт акционерным капиталом и нераспределенной прибылью.

Например, в примере с компанией по страхованию жизни Абингтон на 31 декабря 2001, компания могла бы при необходимости показать, что размер акционерного капитала и нераспределенной прибыли (45 млн.) превышает ПЗП на эту дату (скажем 6 млн.).

3. Жизнь и даты полиса

Полезным способом осмысления функционирования компании по страхованию жизни является рассмотрение всех стадий жизни полиса. Это может также быть хорошим способом генерации идей на экзамене.

Мы выделим следующие стадии:

- Идея;
- Продажа;
- Первый день;
- Типичный год;
- Последний день;
- Последующие дни.

3.1 Идея

Вы можете утверждать, что жизнь полиса начинается с создания самого продукта. Это отражает:

- Ощущаемую потребность рынка в продукте;
- Среду регулирования и налогообложения, которая делает продукт возможным и практичным;
- Компания хочет продавать такой продукт.

После того, как компания решит, что она хочет продавать такой продукт, настанет стадия дизайна продукта.

Вопрос 26.6

Каковы основные шаги конструирования и тарификации продукта?

3.2 Продажа

Наш полис должен быть выписан. Или, как может сказать маркетинговый менеджер «полис должен быть продан».

Процесс продажи существенно зависит от того, является ли канал сбыта прямым, когда продавец ищет покупателя, или инициатива принадлежит потребителям. Например, они решают пойти и спросить брокера об условиях страхования на срок. Глядя на процесс агентской/брокерской продажи:

Начало будет положено, когда некоторый невинный член общества, Мистер X, решает, что он, возможно, нуждается в полисе конкретного типа. Этому может предшествовать реклама данной компании, или, что более вероятно, любой другой компании по страхованию жизни, об этом продукте. Другим важным вариантом будет ситуация, когда наш потенциальный страхователь делает что-нибудь связанное с получением страхования, например большой объем временного страхования, выпускается в связи с получением кредитов на покупку дома.

Х затем решает, сделать что-то со своей причудой. Он посещает брокера на центральной улице или страхового консультанта в своем банке или жилищно-строительном кооперативе.

Предположим, что брокер работает с большим количеством компаний по страхованию жизни (т.е. он является независимым, а не привязанным). В этом случае брокер спросит Х о его финансах и потребностях, определит продукты какой компании подходят больше всего и покажет Х соответствующую маркетинговую литературу данной компании. Брокер может указать только один контракт, который он считает наиболее подходящим для Х. Комиссия, которую он получит за продажу контракта, ни в коей мере конечно на него не повлияет ...

Брокер может также дать котировку, – т.е. премии и прогноз пособий, а возможно и выкупных сумм и общей доходности – с учетом возраста и пола Х и желаемого размера премии (или желаемого пособия). Котировка может быть проведена на персональном компьютере брокера с использованием поставленной компанией программы. Альтернативно, может существовать связь со страховой компаний через модем (это более вероятно в случае привязанного агента компании, чем в случае агента, работающего с множеством компаний). На некоторых рынках, все еще используются таблицы тарифов.

Вопрос 26.7

Чем будет отличаться вышеприведенная процедура, если Х обратится к страховому консультанту в своем банке и его банк имеет свою страховую компанию?

Предположим, что разумный мистер Х решил купить продукт нашей компании. Предположим также, что это участвующий в прибыли продукт.

Сначала он должен будет заполнить заявление.

Вопрос 26.8

Очертите запрашиваемую заявлением информацию.

Затем, заявление поступает в компанию по страхованию жизни. Большая компания может иметь региональные отделения, которые могут работать с заявлениями.

Если ответы на медицинские вопросы вызывают какие-либо сомнения, или страховая сумма превышает определенный уровень, могут понадобиться дополнительные медицинские сведения.

Вопрос 26.9

Какие могут потребоваться дополнительные медицинские данные?

Компания рассмотрит также финансовое положение Х, чтобы убедиться, что полис нормален с точки зрения его вероятных потребностей и стиля жизни.

Для контрактов временного, пожизненного или смешанного страхования, если страховая сумма очень высока, компании по страхованию жизни, возможно, придется запросить перестраховщика, чтобы убедиться, что контракт будет надлежащим образом покрыт.

При отсутствии проблем и принятия заявления компанией, данные заявления будут введены в компьютерную систему администрирования полисов, и система напечатает полис. Полис будет направлен мистеру Х (полис страхования жизни – это имеющий юридическую силу, напечатанный на бумаге контракт, подписанный страхователем и компанией) и покрытие начнет действовать с согласованной даты, вероятно при условии уплаты надлежащей премии.

(Премия может быть уплачена брокеру, а не напрямую компании по страхованию жизни.)

Вопрос 26.10

Подытожьте основные отличия от вышеприведенного описания в случае, когда мистер Х купил полис посредством прямого маркетинга с использованием телефонной связи.

3.3 День первый

Здесь мы рассмотрим, что произойдет с финансами компании при выпуске полиса.

С началом действия покрытия, полис становится обязательством компании по страхованию жизни. Поэтому компания должна установить надлежащие резервы. Резервы могут быть вычислены на базисе, отличающемся от премиального. В этом случае, базис почти наверняка будет более консервативным. Поэтому, при выпуске у компании имеет место некоторое *напряжение оценивания*, т.е. затраты на резервирование по полису превышают размер, предполагаемый (реалистичным) премиальным базисом.

Компания должна также оплатить аквизиционные затраты по данному полису. В примере с брокером это будет означать, что счет агентского департамента компании будет кредитовать счет брокера на размер комиссии, которая может составлять 50-120% от регулярной премии или 3-6% от единовременной премии, в зависимости от рынка, компании, продукта и брокера. Брокер получит реальные деньги только после урегулирования счетов, что может проводиться, скажем, раз в месяц.

В дополнение, по полису будут иметься затраты на ввод в административную систему компании, администрирование заявления/полиса, получение денег и инвестирование премии.

Вышеуказанные издержки (включая комиссию) являются начальными маргинальными издержками компании по полису; жизненно важно, чтобы нагрузки на издержки или удержания по контракту, их покрывали.

Однако естественно ожидать, что каждый полис внесет свой вклад в покрытие других издержек компании, например, накладных издержек или затрат на разработку контракта. Обычно предполагается, что этот вклад будет связан с размером премии. Он войдет в «начальные издержки, выраженные как процент от премии по контракту $Y=92\%$ », величина, которую мы получили из анализа издержек. Продукт должен тарифицироваться на базе этих предлагаемых нагрузок. Но нагрузки по контракту не обязаны быть равны этим примерным издержкам. Возможно, потому, что продукт был тарифицирован два года тому назад и опыт издержек компании за это время изменился. Или потому, что баланс между «фиксированными издержками на один полис» и издержками, выраженными как «процент от премии», был скорректирован по соображениям конкурентоспособности.

Таким образом, компания может получить прибыль или потерпеть убыток от издержек, если требуемый вклад в текущие издержки меньше или больше того, который предполагался в премиальном базисе.

Отходя от изолированного рассмотрения издержек, каково общее воздействие на финансовые результаты компании?

В отношении счета доходов по оплачиваемому годовыми премиями контракту, в первый день действия контракта можно увидеть следующее воздействие:

Премия	P
Рост резервов	0.95P
Издержки	0.6P
Комиссионные	0.8P
Прибыль/убыток	-1.35P

Таким образом, для выпуска полиса компания должна найти капитал, равный 1.35P. Эти деньги предоставляются свободными активами компании.

Счастливчик мистер X! Компания готова понести убыток по счету доходов в размере, превышающем его премию в 1.35 раза, чтобы он смог получить свой любимый полис!! (Помните, что здесь учитываются все издержки, в том числе вклад в накладные расходы, а не только маргинальные издержки.)

Фактически компании понадобится даже больший, чем указано выше, капитал, если существуют требования к минимальному запасу платежеспособности. Например, если требование равно 0.05P на данный полис, то, для выпуска данного полиса, компании понадобится капитал в размере 1.4P.

Таким образом, воздействие на счет доходов – убыток. Это частое событие для оплачиваемых регулярными премиями полисов. Оплачиваемый единовременной премией полис также может принести некоторый убыток, в первую очередь вследствие напряжения оценивания, но размер убытка (в сравнении с премией) будет намного ниже, чем мы видели в отношении контракта с регулярными премиями.

Вопрос 26.11

Каково воздействие выпуска полиса на заложенную стоимость?

3.4 Типичный год

Несколько лет прошло с волнующего первого дня. Что может произойти в типичном, не богатом на события году?

Рассмотрим финансовое воздействие полиса на счет доходов компании. На старте года полис будет «виден» в балансе, за счет связанных с ним инвестиций с одной стороны, и резервов и нераспределенной прибыли акционеров с другой стороны.

В течение года мистер X честно уплатил свою премию. На каждую полисную годовщину или, возможно, 31 декабря, компания может увеличить его пособие за счет возникшего излишка. Этот излишек возникнет за счет того, что опыт будет лучше, чем предполагается резервным базисом.

Вопрос 26.12

Поступающие каждый год премии рассчитаны на премиальном базисе, почему же излишек не является результатом того, что опыт был лучше премиального базиса?

В предположении, что полис является участвующим в прибыли полисом с регулярными премиями, как его существование в течение года отражается в счете доходов?

Остановив бухгалтеров за день до распределения бонусов, мы можем увидеть нечто типа:

Премия	P
Инвестиционный доход	0.4P
Рост резервов	(1.2P)
Пособия	(0.01P)
Издержки	(0.04P)
Комиссионные за возобновление	(0.05P)
Излишек	0.1P

Инвестиционный доход в размере 0.4P может показаться высоким, но он заработан на резервы по полису, которые равны, скажем, 6P. Отметим, что рост резервов отражает и годовую премию, и влияние резервной ставки процента на существующие резервы.

Уважаемый актуарий страховой компании должен теперь решить, какую часть излишка распределить участвующим в прибыли страхователям и как это сделать. Это предполагает, что метод распределения излишка позволяет некоторые, основанные на суждении решения актуария. В данном примере, регулирование (или это могут быть полисные условия) требует, чтобы 90% излишка распределялось страхователям, а 10% - акционерам. Распределение страхователям проводится за счет увеличения пособий, так что:

Резерв после бонусов = Резерв до бонусов + Доля страхователей в излишке.

Таким образом, счет доходов продолжается следующим образом:

Излишек	0.1P
Рост резервов вследствие бонусов	(0.09P)
Прибыль	0.01P
Налоги	(0.004P)
Прибыль после налогообложения	0.006P

(В предположении, что налог равен 40% прибыли.)

Таким образом, акционеры получили маленькую прибыль. Фактически, оригинальная тарификация контракта должна была быть таковой, чтобы обеспечить появление в последующие годы прибыли, достаточной для компенсации начального напряжения бизнеса, проводя оценку «достаточности» на основе рискованной ставки дисконта.

Каково воздействие на заложенную стоимость? В последней главе мы видели, как, в течение года, современная стоимость будущих прибылей по данному полису будет уменьшаться по мере того, как поток прибыли будет, через счет доходов, направляться в свободные активы.

Вопрос 26.13

Если опыт хуже базиса заложенной стоимости, как заложенная стоимость будет меняться в течение года?

В течение этих лет мистер X может узнавать о бонусах по полису, о размере выкупной суммы на конкретные даты или о размере оплаченной стоимости на случай прекращения уплаты взносов.

3.5 День последний

К несчастью, мистер X умер. После проверки свидетельства о смерти, компания по страхованию жизни посылает его выгодоприобретателю чек на величину накопленного на дату смерти пособия. Она может включать в себя конечный бонус, если это предусмотрено методом распределения бонусов.

Урегулирование выплаты приводит к некоторым конечным издержкам.

Если полис был перестрахован, компания получит некоторую сумму от перестраховщика обратно. Это произойдет не сразу – компания получит деньги после того, как перестраховщик урегулирует соответствующие квартальные счета (если перестраховщик делает это ежеквартально, что является обычной практикой).

Вопрос 26.14

Каково воздействие выплаты на финансовые результаты компании?

Вопрос 26.15

Каково воздействие выплаты на заложенную стоимость компании?

3.6 После последнего дня**Вопрос 26.16**

Как полис может влиять на компанию по страхованию жизни после последнего дня?

4. Стороны страхования

Одним из способов генерации идей при обдумывании конкретного вопроса страхования жизни, является рассмотрение различных лиц, на которых оно может повлиять, или каким-либо образом заинтересовать, и их точек зрения.

Мы можем рассматривать следующие стороны:

- Страхователи;
- Будущие страхователи;
- Акционеры;
- Каналы сбыта;
- Руководство компании по страхованию жизни;
- Департамент маркетинга компании по страхованию жизни;
- Актuariй компании по страхованию жизни;
- Перестраховщики;
- Другие компании по страхованию жизни;
- Регулирующие органы;
- Налоговые органы;
- Правительство;
- Прочие.

4.1 Страхователи

В идеале, страхователи хотят:

- Удовлетворяющих их потребности продуктов (например, отсутствия исключений);
- Продуктов, легких для понимания;
- Минимума сложностей (например, отсутствия медицинских обследований перед принятием на страхование, предпочитают премии, не меняющиеся в будущем некоторым, не указанным при выпуске полиса, способом);
- Продуктов, позволяющих им использовать бреши в налогообложении;
- Больших пособий за данную премию (т.е. минимальных нагрузок, хороших результатов инвестиций для участвующих в прибыли/привязанных к паям полисов);
- Для накопительных полисов в особенности, выплат по дожитию, не обесценившихся вследствие инфляции;
- Максимальной безопасности пособий и поэтому...
- ... большая часть пособия должна быть гарантированной, а не оставленной на усмотрение компании;
- ... финансово сильной компании;
- другими словами ... хорошего вложения денег.

Отметим, что многие из этих пожеланий взаимно противоречивы.

4.2 Будущие страхователи

Вопрос 26.17

Как взгляды лиц, которые считают себя потенциальными будущими страхователями, отличаются от описанных выше взглядов?

4.3 Акционеры

Акционеры будут желать:

- Доходности инвестиций не ниже ставки рискованного дисконта, и, в идеале, как можно более высокой;
- Низкого риска (т.е. низкой вероятности резкого падения стоимости их акций);
- Гладкой выплаты дивидендов (т.е. стабильности финансовых результатов);
- Теоретически, полезной финансовой информации (например, результатов оценивания заложенной стоимости, а не только традиционного счета доходов и баланса).

4.4 Каналы сбыта

Каналы сбыта (т.е. брокеры, агенты и прямые продавцы) будут желать:

- Максимального собственного вознаграждения;
- Обеспечивать хороший сервис;
- Продавать надлежащие продукты;
- Иметь портфель удовлетворенных клиентов.

Вопрос 26.18

Каковы последствия желания каналов сбыта максимизировать свое вознаграждение?

4.5 Менеджмент компании по страхованию жизни

Менеджмент компании по страхованию жизни должен желать:

- Максимизации долгосрочной прибыли;
- Обеспечения легальности работы компании (т.е. обеспечения предписанной платежеспособности компании, выполнения положений регулирования и т.д.).

Однако чтобы показать свою работу, он может желать:

- Максимизации краткосрочной прибыли;
- И/или максимизации объема нового бизнеса (вероятно краткосрочной).

4.6 Маркетинговый департамент компании по страхованию жизни

Менеджер маркетингового департамента компании по страхованию жизни обычно желает

- Максимизации уровня нового бизнеса.

Его взгляд может скорее быть краткосрочным, чем долгосрочным. Определение «уровня нового бизнеса» повлияет на продвигаемые продукты. Например, если критерием является просто сумма премий по новому бизнесу, то будет сильно продвигаться бизнес с единовременными взносами; если критерием будет такая мера как «премии по продуктам с регулярными взносами + 10% от премии по продуктам с единовременными взносами», то будут стимулироваться продукты с годовыми премиями.

4.7 Актуарий компании по страхованию жизни

Вопрос 26.19

Каковы цели актуария?

4.8 Другие компании по страхованию жизни

С точки зрения любой компании по страхованию жизни, другие компании по страхованию жизни желают максимизировать *их* прибыли и (вероятно) объемы нового бизнеса. Существует много способов, которыми они могут попытаться обойти конкурентов:

- Более низкие премии вследствие более низкой маржи прибыли;
- Более низкие премии вследствие более низких издержек (возможно, за счет экономии масштаба);
- Более высокие инвестиционные результаты (исторические или ожидаемые);
- Более качественный административный сервис;
- Более быстрый и простой андеррайтинг;
- Большая известность;
- Работа на других целевых рынках;
- Специализированные (для конкретного сегмента рынка) продукты;
- Более легкий для понимания дизайн продукта;
- Более высокие бонусы для участвующего в прибыли бизнеса;
- Большая безопасность полисных пособий (большая часть пособия гарантируется, а не ожидается в качестве возможного будущего бонуса, наличия других гарантий на будущие пособия и/или премии);
- Большая безопасность компании (за счет более высоких свободных активов);
- Более высокое стимулирование каналов сбыта (обычно, за счет более высоких комиссионных);
- Больше стимулирование страхователей (бесплатные подарки, увеличенные пособия, бонусы за лояльность).

4.9 Перестраховщики

Целью перестраховщиков является максимизация их долгосрочной прибыли при условии легальной работы (т.е. поддерживая платежеспособность и т.д.). Они делают это за счет:

- Взимания премий, которые покрывают стоимость риска плюс издержки и некоторая маржа прибыли;
- Помогая прямым страховщикам уменьшить их связанные с риском затраты за счет помощи в андеррайтинге;
- Привлекая прямых страховщиков за счет высоких комиссионных на передаваемый бизнес;
- Привлекая прямых страховщиков за счет консультаций в области тарификации, андеррайтинга и т.д.;
- Привлекая прямых страховщиков за счет демонстрации финансовой мощи;
- Взимая конкурентоспособные по сравнению с другими перестраховщиками премии (конкурентоспособные также по отношению к альтернативным перестрахованию подходам, которые могут рассматривать прямые перестраховщики);

- Предлагая перестрахование и экспертизу новых рисков (вероятно используя свои исследования и опыт других рынков).

Кроме того, в интересах краткосрочной стабильности прибыли, они могут перестраховывать часть бизнеса, полученного от прямых перестраховщиков.

4.10 Регулирующие органы

Регулирующие органы захотят:

- Обеспечить, чтобы компании по страхованию жизни работали в соответствии с законодательством;
- Обеспечить, чтобы компании по страхованию жизни оставались платежеспособными в будущем;
- Обеспечить честное отношение к страхователям;
- Гарантировать, что потенциальные страхователи (т.е. клиенты) не будут обмануты.

4.11 Налоговые органы

Налоговая часть правительства захочет:

- Максимизировать доход от налогов (с учетом предписаний налогового законодательства!);

4.12 Правительство

Целями правительства вероятно будут:

- Обеспечить, чтобы законодательство максимизировало безопасность страхователей;
- Стимулировать социально значимые, по его мнению, продукты (например, личные пенсии);
- Возможно, помочь страхователям обанкротившихся компаний;
- Поощрять справедливый и конкурентный рынок.

Правительство может также действовать в своих собственных интересах, например:

- Заставляя компании по страхованию жизни инвестировать большие средства в государственные облигации;
- Защищая монополию (и прибыльность) государственного страховщика.

Вопрос 26.20

Как правительство может поощрить справедливый и конкурентный рынок?

4.13 Прочие

Список может быть продолжен. Некоторые примеры:

- Другие сотрудники компании (которые существенно заинтересованы в финансовом процветании компании);

- Инвестиционные аналитики (которые будут заинтересованы в финансовых перспективах акций компании, если компания акционерная);
- Директора холдинговой компании;
- Компании, занимающиеся общим страхованием, банки, строительные общества и т.д., чей бизнес в какой-то степени конкурирует с рынком страхования жизни.

5. Повторение контрольного цикла

Теперь мы можем повторно рассмотреть контрольный цикл, используя все накопленные знания.

В сущности, контрольный цикл может рассматриваться как наилучший способ работы компании по страхованию жизни. В любой ситуации, компания будет иметь некоторые *цели*, сформированные деловой средой. Каковы *риски*, которые могут угрожать этим целям? При заданных рисках, каков *наилучший подход*? В конечном итоге, на основании *опыта*, было ли наше понимание рисков корректным, является ли выбранный нами подход наилучшим или он может быть улучшен?

5.1. Пример

Здесь мы подробно рассмотрим работу всех этих идей на примере. Пример приведен в форме возможного экзаменационного вопроса и его решения. Решение изложено без оценок, поскольку мы хотим сконцентрироваться на соответствующих идеях, а не на экзаменационной технике.

Вопрос

По политическим причинам правительство Сельхозстраны выпустило законодательство, разрешающее владельцам домов покупать полисы временного страхования со страховой суммой, вплоть до стоимости их домов, без налогообложения (т.е. премии будут платиться из дохода до налогообложения и пособие будет свободно от налогов); нормальный подход к полисам страхования жизни заключается в том, что премии уплачиваются после налогообложения, а пособия, начиная с некоторого уровня, подлежат налогу на наследство. Компания по страхованию жизни, в которой вы работаете ответственным за разработку продуктов актуарием, хочет воспользоваться этим для выпуска набора новых продуктов временного страхования.

Опишите:

- a) Риски компании;
- b) Возможные решения для этих рисков;
- c) Как компания может, впоследствии, модифицировать выбранный подход в свете накопленного опыта.

Теперь вы должны потратить 5-10 минут на написание наброска ответа, просто перечислите ключевые слова (а не детали механизма исследования опыта и т.д.).

Сделав это, прочтите Программу и проверьте, что вы не пропустили никакие области, которые могут повлиять на ваше решение. Затем, прочтите.

Решение

Отметим, что решение написано в стиле учебных материалов, а не в стандартном экзаменационном стиле.

а) Риски

Целью компании будет сохранение платежеспособности, и, при выполнении этого условия, почти наверняка, максимизация прибыли. Какие риски могут повлиять на эти цели? Рисками здесь являются различные темы, указанные в разделе (b) Программы. Мы рассмотрим подробно только три риска: смертности, издержек и расторжений.

Смертность

По сути дела, риск заключается в том, что фактическая смертность превысит использованную при тарификации. Этот риск можно разбить на три компонента: модельный риск, параметрический риск и случайные флуктуации.

Модельный риск заключается в том, что наша ожидаемая смертность неправильно моделируется, например, мы можем моделировать ее как константу, тогда как она меняется со временем.

Параметрический риск заключается в том, что наша оценка смертности и, следовательно, параметры, определяющие моделируемую версию смертности, некорректны.

Чтобы оценить смертность, компания должна рассмотреть опыт текущих контрактов временного страхования (и, в меньшей степени, близких контрактов). Однако страхователи, имеющие право на покупку этих новых контрактов, могут существенно отличаться от страхователей из портфеля компании, или тех, на чьем опыте основана статистика, которую может использовать компания (отраслевые данные, перестраховщики).

Если мы переоценим смертность, то рискуем не суметь продать продукт. Если недооценим, то рискуем потерпеть убыток, или, в конечном итоге, столкнуться с проблемой неплатежеспособности, если новый продукт станет существенной частью портфеля. Из этих двух вариантов, недооценка приводит к большим проблемам.

С параметрическим риском связан риск селекции против компании, если компания не использует для тарификации достаточно однородные в отношении смертности группы страхователей.

Имеет также место риск случайных флуктуаций - даже если наша оценка смертности совершенно точна, мы должны ожидать, что выплаты будут колебаться относительно среднего. Степень колебаний выплат будет зависеть от размера портфеля.

Издержки

Существует риск того, что проданные контракты не покроют соответствующие издержки. Для этого может существовать несколько причин.

Во-первых, компания не знает связанные с контрактом издержки. Они должны быть очень близки к издержкам по аналогичным контрактам, например, по текущему набору контрактов временного страхования. Но будут иметь место некоторые отличия, например, понадобится ввести проверку того, что страхователь является домовладельцем, так что андеррайтинг слегка увеличится.

Во вторых, может быть недооценена инфляция будущих издержек.

В третьих, мы рискуем продать объем контрактов, недостаточный для покрытия расходов на разработку или для получения достаточного вклада на оплату накладных расходов компании.

Наконец, структура цен может использовать взаимное субсидирование малых полисов большими, в противном случае малые полисы будут неконкурентоспособными. В этом случае существует риск большей, чем предполагалось, доли малых премий в новом бизнесе, а, в результате, общий объем продаж не сделает достаточного вклада на оплату накладных расходов компании.

Расторжения

Здесь имеют место два совершенно разных риска. Во-первых, если большинство страхователей имеют кредиты, то, в случае экономического спада, они попадут в особенно тяжелое положение и расторгнут эти полисы даже с большей вероятностью, чем другие владельцы полисов страхования на срок (если законодательство или что-либо еще не предписывает им иметь эти полисы для покрытия кредитов).

Степень справедливости вышесказанного будет зависеть от среднего уровня зажиточности имеющих кредиты домовладельцев, по сравнению с зажиточностью оставшейся популяции владельцев временного страхования.

Во вторых, существует риск того, что большому количеству домовладельцев, имеющих контракты страхования на срок, окажется выгоднее расторгнуть существующие полисы и купить новые, дающие налоговые льготы полисы.

в) Возможные решения для рисков

Смертность

Для минимизации риска неправильного моделирования или параметризации риска смертности, компания должна изучить опыт близких договоров. Страхование на срок и пожизненное страхование должны быть хорошей стартовой точкой, а смешанное страхование будет ближе, чем в случае стандартного контракта страхования на срок (вследствие ожидаемого социально-экономического профиля новых страхователей).

Также будет полезно использовать статистику перестраховщиков и отрасли.

Риск тарификации на неправильном базисе смертности может быть снижен за счет предложения контрактов в привязанной к паям форме, имеющих варьируемые удержания по смертности, а не обычных контрактов с гарантированными удержаниями по смертности.

Компания должна, по меньшей мере, использовать все факторы тарификации, которые использует большинство конкурентов (пол, возраст, курение, медицина).

Компания должна обеспечить, чтобы страхователи проходили, по крайней мере, столь же строгий андеррайтинг, который проходили страхователи, опыт которых использовался при изучении смертности. Альтернативно, преимущество принадлежности к социально-экономической группе домовладельцев может быть сочтено достаточным для

компенсации ослабления андеррайтинговых процедур, например, поднятия размера страховой суммы, требующей детального медицинского обследования.

Для борьбы с риском случайных флуктуаций, компания может использовать перестрахование на основе рискованной премии. Требуемый уровень перестрахования будет зависеть от всего портфеля аналогичных полисов компании, ее свободных активов и степени желательности сглаживания финансовых результатов (например, сглаживание важнее для акционерной компании, чем для общества взаимного страхования).

Альтернативой будет установление резервов флуктуаций смертности, но это потребует определенного капитала.

Расторжения

Компания может бороться с риском высокого уровня расторжений по данному продукту за счет установления премий в предположении высокого уровня расторжений, однако применимость данного подхода ограничена конкуренцией.

Структура агентских комиссионных, сдвигающая вознаграждение с начальной комиссии на комиссию последующих лет, снижает вероятность того, что агент будет продавать продукт лицам, которым он не очень подходит.

Проблему снижает также отсутствие выкупной суммы, по сравнению с теоретически превышающими нулевое значение выкупными суммами, которые могли бы выплачиваться при некоторых длительностях.

Со второй проблемой - расторжением с покупкой нового продукта - можно бороться разными способами.

Одним из способов было бы предложение изменить соответствующие полисы, взимая при этом плату за администрирование. Однако реалистичная плата может быть настолько велика, что расторжение с покупкой нового полиса все еще будет предпочтительной опцией для не ленивых страхователей.

Другой возможностью была бы оценка надбавки к пособию (или уменьшения премии), которая была бы эквивалента стоимости администрирования массированных расторжений и повторных покупок, и предложение некоторой части такого увеличения в качестве стимула к сохранению полиса в нынешнем виде.

Издержки

Риск недооценки издержек может быть снижен за счет предложения контрактов в привязанной к паям форме с варьируемыми удержаниями.

Риск недостаточного уровня продаж может быть снижен агрессивным маркетингом и конкурентоспособным тарифным базисом.

Целью является максимизация суммарного вклада в покрытие издержек и прибыль, которые равны

$$\{\text{количество продаж}\} * \{\text{вклад в покрытие издержек и прибыль на одну продажу}\}.$$

Он будет близок к нулю для очень высоких и очень низких премий, и максимален для близких к среднему значению премий (в зависимости от эластичности спроса).

Приводящий к недостаточному вкладу в накладные расходы компании риск субсидирования малых полисов большими, скомбинированный с низкой долей продаж с высокими премиями, может быть снижен за счет:

- Установления взаимного субсидирования в таком объеме, чтобы все полисы, по крайней мере, оплачивали свои маргинальные издержки;
- Тестирования прибыли портфеля нового бизнеса при разных предположениях о составе нового бизнеса;
- Рыночных исследований предположительного состава нового бизнеса.

с) Модификация на основе накопленного опыта

Компании понадобится мониторинг опыта по контракту. Такой мониторинг включает:

- Отслеживание состава нового бизнеса по возрасту, полу, премиям и т.д.;
- Изучение результатов исследований смертности;
- Изучение результатов исследований расторжений;
- Опыт издержек по продукту;
- Анализ изменения заложенной стоимости;
- Анализ излишка оценивания.

В свете этого опыта, актуарий проверит адекватность предположений тарифного базиса. Если они не адекватны (слишком щедры или слишком консервативны), контракт должен быть тарифицирован повторно (или должны быть изменены удержания по привязанному к паям контракту).

При необходимости, в зависимости от фактического состава нового бизнеса, в структуре тарификации может быть изменен баланс между фиксированными издержками и издержками, задаваемыми в процентах от премии.

Если для какой либо группы страхователей (например, для страхователей одного региона или одного агентства) опыт расторжений очень высок, то для установления реальной причины необходимо дополнительное исследование.

Компания должна также отслеживать опыт расторжений близких контрактов, чтобы защищаться от синдрома расторжения с повторной покупкой. Если представляется, что он становится значимым, компания может принять одну из очерченных выше мер.

5.2 Заключение

Все, что мы сделали выше, заключается в следующем:

- Использовали первую (а) часть Программы, актуарный контрольный цикл, для структурирования подхода;
- Использовали вторую (б) часть Программы для осмысления контекста (*среда бизнеса*);
- Использовали третью (с) часть Программы для идентификации потенциальных угроз (*рисков*) целям компании, а также их проявлений в конкретных ситуациях;

- Использовали четвертую (d) часть Программы для идентификации *возможных решений* и их применения в данной ситуации;
- Использовали пятую (e) часть Программы для осмысления *опыта* мониторинга;
- Рассмотрели ранее описанные риски и решения, чтобы понять, как этот опыт позволит нам с пользой *модифицировать принятый подход*.

Отметим, насколько Программа полезна для генерации различных вопросов для анализа.

6. Год жизни актуария компании по страхованию жизни

Интересным способом нового взгляда на работу компании по страхованию жизни и различных, требующих регулярного рассмотрения вопросов, является прослеживание работы актуария компании по страхованию жизни в течение года. Чтобы показать все области интересов такого актуария, мы рассмотрели случай очень маленькой компании, имеющей только одного актуария.

Точные временные рамки показанных здесь задач не следует воспринимать слишком буквально, они лишь дают представление о том, какова может быть разбивка года. Например, многие актуарии должны будут сделать всю работу января-марта в январе.

Январь

Предписанное оценивание по результатам предыдущего года. Оно будет также включать в себя оценку активов и определение требуемого минимального запаса платежеспособности. Обычно актуарий будет проводить анализ излишка. Возможно также, что сейчас нужно будет установить уровень бонусов в соответствии с результатами инвестирования фонда предыдущего года.

Февраль

Компания готовит предписанные бухгалтерские счета. Актуарий обычно участвует в этой работе. Он выполняет очень важные проверки высшего уровня. Отклонение от прогнозов прошлого года поможет обнаружить ошибки в бухгалтерских счетах. После того, как мы убедились в правильности цифр, отклонения от прогнозов прольют свет на изменение финансовой динамики компании, например, причиной неожиданно низкой прибыли может быть непропорционально низкая продажа наиболее прибыльных продуктов.

Март

Актуарию может, для внутренних целей, понадобиться подготовить финансовые результаты на реалистичном базисе, т.е. провести реалистичное оценивание. Будет вычислена заложенная стоимость на конец предыдущего года, и проведен анализ изменений. Это будет хорошей отправной точкой для новых прогнозов финансовых результатов компании на следующий год (очень подробный в отношении моделей издержек и продаж) и на пять лет (менее подробный). Одновременно, будет проведено тестирование прибыльности новых продуктов. Для этого обычно требуется серьезный анализ издержек.

Апрель

Примерно в это время, совет директоров будет утверждать результаты. Актуарию, вероятно, нужно будет доложить совету наиболее важные вопросы (например, объяснение больших убытков прошлого года или прогнозируемой на этот год высокой прибыли). После завершения работы над связанными с концом года финансовыми вопросами, актуарий начинает думать о маркетинге новых продуктов и летне-осенней страде. Начинает удивляться, куда пропали все студенты актуарии.

Май

Конструирование продуктов: идеи отброшены или стали реальностью. Также рассматривает изменение тарифов существующих продуктов, являющееся результатом анализа прибыльности продуктов. Для каждого нового продукта, актуарий также должен рассмотреть потребность в перестраховании и применимость имеющихся андеррайтинговых процедур.

Июнь

Для новых продуктов (и, в меньшей степени, для старых) связывается с маркетингом относительно надлежащих кампаний, маркетинговой литературы, специальных договоренностей с брокерами. Обсуждает с занимающимися системой коллегами, как наилучшим образом ввести продукты в административную систему. В некоторый момент актуарий должен проанализировать инвестиционную стратегию компании (особенно в отношении фонда страхователей), и, при необходимости, рекомендовать ее модификацию.

Июль

Да, кстати, в течение года актуарий отвечает на запросы высшего менеджмента, маркетинга, брокеров, перестраховщиков, страхователей, коллег и т.д. В какой то момент в течение года нужно будет пересмотреть условия прерывания. Ставит выпивку удачливым студентам актуариям.

Август

Если актуарий особенно везуч, он должен повторить все финансовые оценки января-марта по результатам полугодия (на конец июня). Отпуск?

Сентябрь

В некоторый момент в течение года, обычно одновременно с работой по прогнозированию, нужно проанализировать перестраховочные договора компании (адекватны они или избыточны?). Посещение мероприятий по непрерывному повышению квалификации?

Октябрь

Исследование смертности и расторжений. Начинает удивляться, почему все студенты актуарии начали потихоньку пропадать.

Ноябрь

Ревизия прогнозов на текущий год (убедиться, что в январе не будет никаких сюрпризов) и на следующий год (чтобы помочь в разработке бюджета издержек). Посещение актуарной конференции в каком-нибудь экзотическом месте, чтобы не отстать от профессии.

Декабрь

Предшествующее тяжелой работе января тестирование систем для оценивания, получения данных, моделирования работы офиса. Особенно важно для новых, добавленных в течение года продуктов. Йо хо хо и т.д.

Решения

Решение 26.1

Выпуск нового полиса повлияет следующим образом:

Подписанная премия изменится на размер соответствующей премии (или немного меньше, если мы рассматриваем выпущенный в течение года полис, оплачиваемый ежемесячными премиями).

Инвестиционный доход существенно не изменится: в среднем будет иметь место полугодовой инвестиционный доход на премию, уменьшенную на издержки и выплаты пособий.

Резервы увеличатся на некоторую долю (обычно 85-95%) от премии. Если предписанный резервный базис сильнее использованного для тарификации базиса реалистичных предположений, будет иметь место напряжение оценивания и доля «роста резерва, выраженного как процент от премии» в общем случае будет выше.

Издержки вырастут вследствие затрат на андеррайтинг, маркетинг и администрирование. Отметим, что здесь речь идет о маргинальном (дополнительном) влиянии продажи одного полиса; поэтому накладные издержки, которые мы должны отнести на полисы в других случаях (например, при тарификации), здесь не имеют значения.

Комиссионные вырастут, если полис продавался через оплачиваемого посредством комиссионных агента/брокера.

Выплаты пособий вероятно слегка, но не существенно, подрастут (если только полис не имел годового или менее срока действия!).

Конечный результат будет вероятно убытком (если только не имело места финансовое перестрахование).

В данном случае почти наверняка не возникнет никаких налогов (рассматривая две обычные налоговые базы – прибыль и «инвестиционный доход за вычетом издержек»).

Таким образом, общая прибыль акционеров в результате продажи полиса понизится. Это означает понижение по сравнению с величиной, которая имела бы место в отсутствие продажи; это вовсе не означает снижения по сравнению с предыдущим годом.

Решение 26.2

Могут иметь место следующие компоненты:

- Дожитие;
- Страховые случаи;
- Расторжения;
- Наличные бонусы;
- Выплаты аннуитета.

«Освобождение от уплаты взносов» (полис позволяет не платить премии при некоторых условиях) также может попасть в данную категорию.

Решение 26.3

В простейшем случае, денежный поток будет суммой всех показателей исключая «рост резервов». Это связано с тем, что рост резервов на самом деле является просто перераспределением денег внутри компании, тогда как все другие показатели связаны с реальными деньгами, получаемыми или выплачиваемыми компанией.

Если счета приготовлены с активами, оцененными по рыночной стоимости, то счет доходов может включать нереализованный рост/падение стоимости активов, но соответствующие величины не будут показаны в денежных потоках.

Возможно также, что величина издержек в счете доходов включает учет износа, тогда как в течение года не будет иметь места соответствующий перевод денег (фактически, имел место платеж в отношении этой величины в каком то предыдущем году).

Таким образом, денежный поток равен:

- + Премии
- + Инвестиционный доход (за исключением нереализованного роста/падения стоимости капитала)
- Пособия
- Фактические издержки (т.е. за исключением амортизации/износа)
- Комиссионные
- Налоги

Решение 26.4

Перестрахование на основе рисковой премии:

Оно означает, что определенные договором обязательства перестраховщика делятся с 1 января по 31 декабря, так что на 31 декабря перестраховщик обязательств не имеет. Поэтому, воздействие на резервы прямого страховщика отсутствует.

Квотное перестрахование на оригинальных условиях

Резервы прямого перестраховщика по полисам, подпадающим под действие договора, уменьшаются в соответствии с переданной долей. Инвестиции прямого страховщика / его разнообразные краткосрочные активы будут поначалу выше, вследствие перестраховочной комиссии, а затем ниже, вследствие переданной перестраховщику премии. В долгосрочной перспективе, окончательный результат будет заключаться в уменьшении нераспределенной прибыли акционеров, вследствие того, что перестрахование прибыльно для перестраховщика.

Если перестрахование проведено на основе «обратного размещения», то инвестиции прямого страховщика будут уменьшены на переданную премию, но затем увеличены на размер размещения (депозита); однако появится новое обязательство «депозит перестраховщика», так что нераспределенная прибыль акционеров не изменится.

Решение 26.5

Баланс компании будет:

В миллионах фунтов

Активы		Обязательства	
Основные средства	3	Акционерный капитал/нераспределенная прибыль	48
Оборотные средства	14	Краткосрочные обязательства	10
Инвестиции	186	Резервы	145
Суммарные активы	203	Суммарные обязательства	203

Пояснения:

- Акционерный капитал вырос за счет переданной в баланс нераспределенной прибыли;
- Резервы выросли за счет роста резервов;
- Разнообразные оборотные средства и краткосрочные обязательства остались неизменными (хотя в реальной жизни они будут меняться со временем), поэтому общий объем инвестиций изменился в соответствии с денежным потоком:
 $142+46+18-8-3-6-2-1=186$.
- Свободные активы = Суммарные активы минус «обязательства перед не акционерами»
 $= 203-145-10=48$.
- Альтернатива: свободные активы = акционерному капиталу = 48.
- Проверка обеих сторон баланса: $3+14+186 = 48+10+145$.

Решение 26.6

Основные шаги конструирования и тарификации продукта:

- Разработка структуры продукта (вместе с маркетингом);
- Определение предположений относительно издержек, доходности, смертности и расторжений;
- Тестирование прибыли, чтобы премии обеспечивали выполнение поставленных критериев прибыльности;
- Проведение, при заданных премиях, тестирования чувствительности; требуется ли корректировка премий или структуры?
- Сравнение с конкурентами, корректировка премий(?) (особенно нагрузок на издержки / удержаний);
- Прогон модельного офиса с заданными объемами нового бизнеса – возникают ли какие либо проблемы с капиталом, налогами или издержками?

Решение 26.7

Консультант посоветует один из продуктов банка (за исключением ситуации, когда банк не имеет ничего подходящего). Получит котировку из банковской компьютерной системы или персонального компьютера.

Решение 26.8

Личная информация, такая как имя и адрес.

Полисная информация, такая как премия и размер пособия; опции.

Медицинская информация, такая как курение, потребление алкоголя, текущие и недавние болезни, история серьезных заболеваний.

Информация для финансового андеррайтинга, такая как «имеете ли вы иные полисы страхования жизни?»

Банковские данные, если премии автоматически списываются со счета.

Решение 26.9

Дополнительными медицинскими сведениями могут быть:

- Отчет лечащего врача X;
- Общее медицинское обследование;
- Специальные медицинские исследования, такие как ЭКГ.

Решение 26.10

X видит объявление в газете и звонит по телефону.

По телефону, он получает краткое описание продукта, а затем он должен дать свой адрес, чтобы компания могла выслать ему информационный пакет.

Пакет будет включать в себя информацию о продукте и компании, и может включать котировку для X с учетом его возраста, пола, премии, если они были указаны по телефону.

Пакет может также содержать бланк заявления, чтобы X мог его заполнить и выслать. Заявление может содержать некоторые андеррайтинговые вопросы.

После получения заявления и, возможно, при условии соответствующей оплаты и ответа на андеррайтинговые вопросы, компания выпустит полис и направит его X.

Решение 26.11

Если полис прибыл на базисе заложенной стоимости, заложенная стоимость вырастет. Это обычно является следствием большого роста современной стоимости будущих прибылей и малого убывания свободных активов.

Решение 26.12

Как только компания получает премию, она должна установить по данному полису соответствующие резервы. Поскольку (обычно) резервный базис консервативнее премиального, компания регистрирует немедленный убыток. Это капитализация всех будущих убытков, которые компания предполагает понести по полису, чьи премии недостаточны для покрытия обязательств в соответствии с предположениями резервного базиса относительно будущего опыта. Лежащий в основе премий базис не имеет, с этой точки зрения, никакого значения: установив резервы, компания не будет нести (дополнительных) убытков и не получит прибыли, если опыт в точности совпадет с резервным базисом. Поэтому, если фактический опыт лучше резервного базиса, то на счетах компании будет зарегистрирована прибыль.

Решение 26.13

Если опыт хуже предполагавшегося, будут иметь место два эффекта:

Свободные активы уменьшатся в соответствии с немедленным воздействием данного опыта на наличность (например, большие, чем предполагалось, выплаты по страховым случаям).

Современная стоимость будущих прибылей (ССБП) может уменьшиться. В случае декрементов (смертность и расторжения) будущая прибыль не будет содержать прибыль от «дополнительно» ушедших со счетов компании полисов.

Оба эти эффекта ведут к уменьшению заложенной стоимости. Воздействие на свободные активы обычно гораздо выше, чем на ССБП. Однако могут иметь место ситуации, когда все наоборот (например, если плохой опыт заключается в высоком уровне расторжения полисов страхования на срок).

Более того, если опыт заставит вас изменить предположения базиса заложенной стоимости, это существенно повлияет на ССБП.

Решение 26.14

Будет иметь место убыток, равный разности между выплатой и резервами по полису.

Решение 26.15

Нетто стоимость активов уменьшится в соответствии с результатом счета доходов; отметим, что нетто означает после налогообложения.

Современная стоимость будущих прибылей слегка уменьшится вследствие того, что полис не будет больше давать вклад в прибыль компании. Однако если опыт портфеля в целом соответствует базису заложенной стоимости, то современная стоимость будущих прибылей портфеля не уменьшится.

Решение 26.16

Возможны следующие варианты:

- Компания оспорит страховой случай и, в случае жульничества, получит деньги обратно (например, сфабрикованное самоубийство);
- Компания оспорит страховой случай и, в случае обнаружения существенной неправды в заявлении, получит часть денег обратно (например, дополнительную премию);
- Компания попытается использовать метод прямой продажи в отношении наследника X, попытавшись продать полис, соответствующий недавно полученным деньгам, например, аннуитет, чтобы обеспечить регулярный доход, или простой накопительный полис с единовременным взносом;
- Произошедший с X страховой случай войдет в проводимое компанией изучение смертности, и, в конечном итоге, повлияет на предположения, используемые для будущего моделирования.

Решение 26.17

Они будут также желать:

- Легкого общения с продавцами (т.е. легко доступных агентов);
- Большого выбора компаний.

Решение 26.18

Продавцы часто хотят продавать те продукты, которые дают им наибольшее вознаграждение, а не продукты, подходящие клиентам наилучшим образом. С чисто финансовой и количественной точки зрения, они заинтересованы в продаже подходящего клиенту продукта только потому, что такой продукт реже расторгается и, поэтому, приносит будущие комиссионные по возобновлению.

В реальной жизни продавцы могут не находиться в полной зависимости от комиссионных, потому что:

- Хотят предлагать хороший сервис, чтобы получить долгосрочный бизнес;
- Могут быть искренне заинтересованы в том, чтобы продавать клиентам подходящие им продукты.

Решение 26.19

Актуарий будет желать:

- Выполнения устава и регулирования;
- Соответствия профессиональному руководству;
- В целом, работать на высоком профессиональном уровне (например, забота о правах страхователей);
- Работать над увеличением прибыли компании, при условии, что это не вступает в противоречие с резонными ожиданиями страхователей;
- Возможно, максимизации бонусов страхователей.

Решение 26.20

За счет ограничения монополизации сектора страхования жизни.

За счет обеспечения сопоставимости представления компаниями своих продуктов (например, все прогнозы пособий делаются при одном и том же предполагаемом инвестиционном доходе, регулируются процессы рекламы и продажи).

За счет обеспечения того, что разные секторы, например, банки, компании по страхованию жизни, личные инвестиции, имели эквивалентное регулирование и налогообложение (как с точки зрения компаний, так и с точки зрения «потребителей»).

За счет поощрения свободы предложения страховых полисов зарубежными страховщиками.