

Глава 5

Распределение прибыли в договорах с участием в прибыли (1)

Разделы программы

(b)(iii) Опишите следующие методы распределения прибыли участвующим в прибыли страхователям:

- *Надбавки к выплатам за счет регулярных и заключительных бонусов, как в Великобритании;*
- *Метод «ревалоризации», как в Континентальной Европе;*
- *Метод, основанных на вкладе дивидендов, как в Северной Америке.*

(В данной главе описаны Британские «надбавки к выплатам»)

1. Введение

В пятой и шестой главах, мы рассмотрим три разных подхода к распределению прибыли в контрактах с участием в прибыли. В этом контексте прибыль часто называют «излишком» или, точнее, «возникающим излишком».

В разделе 2 данной главы мы дадим краткое описание того, что мы понимаем под излишком. В разделе 3 мы рассмотрим подход к распределению излишка, называемый «надбавки к выплатам», в том виде, в каком он используется в Великобритании (и некоторых других странах). Те из вас, кто знаком с продаваемыми в Великобритании «привязанными к паям» контрактами с участием в прибыли, должны учесть, что данные контракты рассматриваются в Предмете 402. В предмете 302 мы будем рассматривать только обычные (традиционные) контракты с участие в прибыли.

Два других, применяемых в иных частях света, метода распределения прибыли, будут рассмотрены в следующей главе.

2. Распределение прибыли

Прежде чем приступить к обсуждению распределения прибыли по договорам с участием в прибыли, мы должны точно определить, о какой прибыли мы говорим. По большей части мы говорим о дополнительном инвестиционном доходе, полученном сверх гарантированного уровня.

Начальный уровень гарантированного обеспечения по договорам с участием в прибыли обычно устанавливается значительно ниже ожидаемого, выполнимого уровня выплат. Эти начальные гарантии могут быть выполнимы даже при очень низком уровне доходности инвестиций. Любой заработанный излишек может быть использован для того, чтобы платить, в той или иной форме, сверх начальных гарантий. Масштабы увеличения выплат являются не сюрпризом, а ожидаемой величиной.

Прибыль может также иметь место и из других источников, например, если фактический опыт в области смертности или издержек оказался более благоприятным, чем предполагалось. Эти источники обычно значительно менее значимы, чем инвестиционный доход. Основной причиной этого является тот факт, что долгосрочные показатели смертности или издержек могут быть предсказаны более точно, чем поведение инвестиций. Поэтому премиальный базис может быть основан на более реалистичных предположениях относительно этих показателей, по сравнению со специально заниженным уровнем доходности инвестиций, которую страховые компании гарантируют по своим полисам с участием в прибыли.

Разумеется «прибыль» не всегда положительна. Может иметь место и убыток.

Хотя мы говорим о распределении излишка в пользу владельцев контрактов с участием в прибыли, некоторые излишки могут возникнуть в связи с контрактами без участия в прибыли или привязанными к паям контрактами. Получат ли владельцы договоров с участием в прибыли право на эту прибыль, зависит от конкретной ситуации в конкретной страховой компании.

Существует еще один вопрос, который мы рассмотрим в связи с распределением прибыли по договорам с участием в прибыли. Если компания имеет акционеров (то есть не является обществом взаимного страхования), нужно иметь в виду раздел прибыли между страхователями и акционерами. В разных странах этот вопрос решается по-разному; во многих случаях существуют предписанные законодательством, ограничения.

3. Подход, основанный на надбавках к выплатам

3.1 Введение

Название данного метода отражает тот факт, что распределение прибыли тесно связано с текущими пособиями по каждому контракту.

Этот термин используется для Британской системы распределения прибыли между страхователями в форме реверсивных и конечных бонусов, в соответствии с которой (обычно годовые) добавляемые к каждому полису бонусы определяются, как доля от текущего размера пособия по полису. Вычисляемые таким образом бонусы добавляются к пособиям, выплачиваемым по каждому контракту. Следовательно, распределенная прибыль выплачивается вместе с исходной страховой суммой при наступлении страхового случая по контракту, например смерти или дожития.

Следует отметить, что на самом деле этот метод не является единственным, который может давать надбавки к пособиям: оба других метода также могут это делать, однако они имеют конкретные черты, отличающие их от данного метода и друг от друга.

В соответствии с (определенным выше) методом «надбавок к выплатам», начальная гарантированная страховая сумма («базовое пособие») может быть увеличена за счет трех типов бонусов:

- Регулярных реверсивных бонусов, прибавляемых в течение всего срока контракта;
- Специальных реверсивных бонусов, прибавляемых, время от времени, в особых случаях;
- Заключительных бонусов, прибавляемых по истечении срока контракта, а также, возможно, в случае смерти или расторжения.

3.2 Регулярные реверсивные бонусы

Регулярные реверсивные бонусы – реверсивные бонусы, декларируемые на регулярной основе, обычно ежегодно, в течение всего срока контракта. Однажды продекларированный, бонус присоединяется к страховому обеспечению и не может быть изъят обратно.

Предоставление регулярного реверсивного бонуса рассматривается как распределение излишка в пользу страхователя, хотя он не получит этот бонус до получения «основного» страхового обеспечения.

Размер бонуса может вычисляться тремя способами:

- **Простой – бонус выражается как процент от базового пособия по контракту;**
- **Сложный - бонус выражается как процент от базового пособия плюс уже начисленные бонусы;**
- **Суперсложный – бонус выражается через две процентные ставки: одна применяется к базовому пособию, а вторая – применяется к уже начисленным бонусам. Если используется данный метод, то вторая процентная ставка обычно выше первой.**

Структура суперсложных бонусов также известна как двухъярусная система бонусов.

Нижеприведенная таблица показывает примеры простой, сложной и суперсложной схем бонусов, применяемых в настоящее время (или применявшихся в недавнем прошлом) в Великобритании.

Тип бонуса	Бонус на начальную гарантированную страховую сумму	Бонус на начисленные бонусы
Простой	5.5%	0%
Сложный	4%	
Суперсложный	3.5%	4.5%
	2.5%	5.0%
	2.0%	6.0%

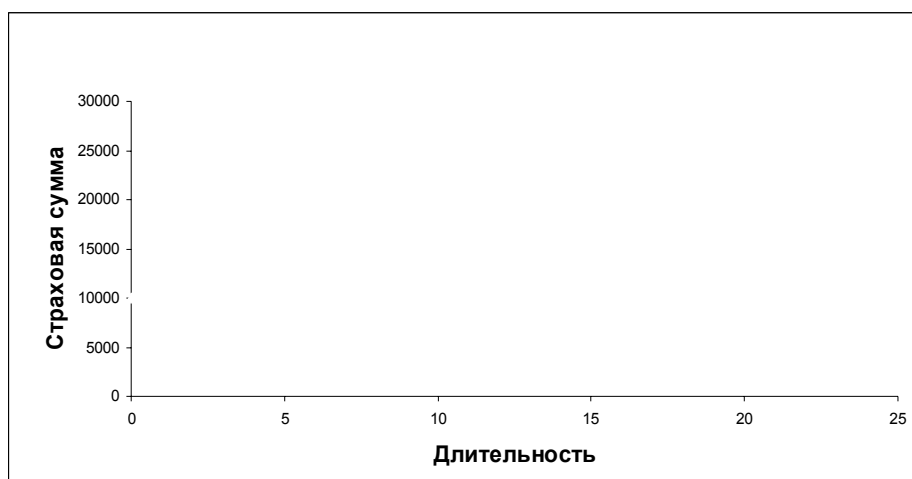
При заданном, на конец срока страхования, суммарном размере реверсивных бонусов для смешанного страхования жизни, суперсложный подход отсрочивает распределение излишка в качестве бонусов в большей мере, чем сложный. Сложный, в свою очередь, отсрочивает распределение излишка в большей мере, чем простой.

В первые годы действия контракта, начальная гарантированная страховая сумма намного больше начисленных бонусов. Поэтому, суперсложный метод, который предусматривает меньший процент бонусов на начальную страховую сумму, дает, в первые годы, меньший размер бонусов.

Когда накопится существенный объем бонусов (ближе к истечению срока страхования), начисляемый на бонусы более высокий процент, становится значимым. Поэтому, бонусы, начисляемые в поздние сроки действия контракта, будут, при прочих равных, выше, чем при простой и сложной системах.

Вопрос 5.1

На нижеприведенном графике схематично нарисуйте рост гарантированной страховой суммы плюс реверсивный бонус при простой, сложной и суперсложной системах для 25-летнего смешанного страхования с участием в прибыли. Для данного упражнения предположите, что ставки для каждой системы таковы, что они дадут одинаковый суммарный размер реверсивных бонусов, равный £15000 на £10000 гарантированной страховой суммы. Предположите также, что для всех систем ставки бонусов постоянны в течение срока страхования. После того, как вы построите пособия, вы, возможно, захотите проверить свой эскиз с использованием пакета крупноформатных таблиц.



Следовательно, ставки, используемые для простого, сложного и суперсложного методов, могут быть установлены таким образом, чтобы дать одинаковый суммарный размер бонусов на конец срока страхования. Однако отсрочивание начисления бонусов по договору удерживает гарантии на более низком уровне. Это, в свою очередь, приводит к более низкому размеру предписанных резервов. Поэтому суперсложная система является, с точки зрения капитала, более эффективной, чем сложная система, которая, в свою очередь, эффективнее простых бонусов.

Важно отметить две другие черты приведенного выше примера. Во-первых, предположение о постоянстве ставки бонуса в течение всего срока страхования на практике нереалистично, если только инвестиционные и экономические условия не будут очень стабильны во времени. Во вторых, мы предположили, что в каждом случае базовая страховая сумма будет одинакова. На практике компании, использующие разные бонусные системы, вероятно, предложат разные гарантированные страховые суммы по эквивалентным во всех прочих отношениях контрактам.

Вопрос 5.2

При какой системе, по вашему мнению, будет предложена наибольшая страховая сумма, и при какой - наименьшая, и почему?

Предложение меньшей базовой страховой суммы дополнительно снижает резервы на начало срока действия контракта, что еще больше повышает эффективность контракта с точки зрения капитала.

Определение ставок регулярных реверсивных бонусов

Конспект и Программа предмета 302 в явном виде не требуют от вас знания того, как определяются ставки бонусов, хотя Конспект действительно предполагает понимание способности группы участвующих в прибыли полисов зарабатывать бонусы. Однако, понимание (в общих чертах) того, как определяются ставки бонусов (и их аналогов по другим методам) поможет вам понять данный вопрос. Поэтому, ниже приведен только общий подход.

Одной из черт данной системы распределения бонусов является то, что ставки регулярных реверсивных бонусов стремятся к стабильности во времени и мало изменяются от года к году. Если же они действительно меняются, то это изменение обычно происходит

постепенно в течение нескольких лет, а не внезапно в течение одного года. Люди, покупающие такие полисы, привыкли к данной практике (которая стала частью *резонных ожиданий страхователей*).

Поэтому компании стремятся, если только это возможно, декларировать постоянные от года к году регулярные бонусы, что легко сделать, если инвестиционные условия остаются неизменными. В реальной жизни это не так. Поэтому, компания должна заглядывать далеко в будущее и оценивать *уровень регулярных бонусов, которые она, с разумной долей уверенности, сможет продолжать выплачивать в будущем*, в соответствии с ее оценкой будущего опыта. Это и есть *способность зарабатывать бонусы*, которая в Конспекте определена следующим образом:

Способность блока бизнеса зарабатывать бонусы, это ставка (или ставки) бонусов, которую данные контракты могут поддерживать в течение будущего срока действия, на базе набора предположений в отношении будущего опыта

Целевая долгосрочная ставка регулярных бонусов почти наверняка будет меньше общей способности бизнеса заработать бонусы, чтобы обеспечить выплату существенной части общей прибыли в виде конечных бонусов (см. ниже).

Объявленные в данном году бонусы должны также быть выполнимы в короткие сроки (другими словами, чтобы выплатить бонус, в течение предшествующего года должна быть заработана достаточная прибыль).

Компания также сравнит свою текущую ставку бонусов с долгосрочной выполнимой ставкой. Если они различаются, компания может рассмотреть изменение ставки, чтобы приблизить ее долгосрочной ставке. При принятии решения о ставке бонуса за текущий год будут также приняты во внимание ставки регулярных бонусов за ряд предшествующих лет.

3.3 Специальные реверсивные бонусы

Компания может объявить часть или все реверсивные бонусы как «специальные», т.е. дополнительные к начисляемым регулярным бонусам.

Специальные бонусы предназначены для однократного увеличения страхового обеспечения без формирования ожидания того, что аналогичные бонусы будут назначены в будущем.

Хотя будущие ставки регулярных реверсивных бонусов обычно не гарантированы, существует ожидание, что компания будет продолжать их выплату, и ставки не будут меняться слишком сильно и быстро. Поэтому, специальные бонусы удобны для распределения разовой прибыли, а также в иных ситуациях, которые вряд ли повторятся.

3.4 Заключительные бонусы

Большим достоинством заключительного бонуса является то, что он отсрочивает распределение излишка до истечения срока действия контракта, и, таким образом, замедляет процесс роста гарантий по договору. Кроме всего прочего, это полезно для снижения потребности в капитале. Это также удобно для распределения прибыли, получаемой из подверженных большим колебаниям источников, таких как рост стоимости капитала по инвестициям в акции.

Размер заключительного бонуса определяется при наступлении страхового случая. В теории это подразумевает возможность постоянного изменения бонусов. На практике этого не происходит, но, тем не менее, компания не гарантирует поддержание бонуса на конкретном уровне. Компании обычно устанавливают размер заключительного бонуса ежегодно, но могут его уменьшить в случае, например, падения рынка в течение года.

Допустимый размер заключительного бонуса по дожитию можно рассматривать как разницу между долей активов по полису и гарантированной страховой суммой, увеличенной за счет реверсивных бонусов. Страховые компании отслеживают доли активов для образцов полисов (представляющих, например, разные типы полисов), чтобы определить допустимый размер заключительного бонуса.

В большей или меньшей степени компании сглаживают выплаты, чтобы уменьшить воздействие флуктуаций на инвестиционном рынке на страхователей. Это означает, что заключительные бонусы для конкретных полисов могут быть больше или меньше величины, необходимой для того, чтобы выплата равнялась доле активов.

Компания может также назначить заключительный бонус в случае смерти застрахованного или расторжения договора.

Назначаемый на конкретный контракт заключительный бонус может быть специфицирован разными способами, например:

- **Как процент, возможно зависящий от срока действия договора, от всех начисленных реверсивных бонусов, включая специальные реверсивные бонусы;**
- **Как зависящий от срока действия договора процент от полного размера страховой выплаты (до назначения заключительного бонуса).**

Вопрос 5.3

Почему, по вашему мнению, в Конспекте говорится, что процент будет, *вероятно*, зависеть от срока действия договора для первого варианта, но подразумевает, что это *определенно* так, для второго?

Форма представления заключительного бонуса не *очень* существенна. Один и тот же фактический объем заключительного бонуса для заданного срока, может быть получен при любом подходе. (Хотя, как говорится в решении вопроса 5.3, не зависящий от срока процент от реверсивного бонуса может ограничивать возможности компании.)

Пример

Смешанное страхование жизни с участием в прибыли, сроком на 25 лет, срок страхования истекает сейчас.

Гарантированная страховая сумма (базовое пособие): £5000.

Начисленные реверсивные бонусы: £5950.

Заключительный бонус как процент только от реверсивных бонусов: 58%.

Заклучительный бонус как процент от страховой суммы и реверсивных бонусов: 31.5%.

Заклучительный бонус в обоих случаях: £3450.

Полная выплата: £14400.

3.5 Акционеры и излишек

В случае акционерных компаний, необходимо разделить возникающий в связи с договорами с участием в прибыли излишек между акционерами и страхователями, желательно к их общему удовлетворению. Распространенным в Великобритании подходом является отнесение 90% (полученного из любых источников) излишка на счет страхователей и 10% - на счет акционеров.

Право на излишек, возникающий по не участвующему в прибыли бизнесу, меняется от компании к компании в зависимости от устава компании, принятой практики и структуры. Этот излишек может быть разделен в той же пропорции (90/10), или акционеры могут получить весь излишек, возникающий по не участвующему в прибыли бизнесу.

Глава 5. Резюме

Излишек (прибыль)

Для бизнеса с участием в прибыли, излишек сюрпризом не является. Компания по страхованию жизни планирует заплатить больше начального гарантированного уровня обеспечения, делает ли она это в форме надбавок к страховой сумме, которые становятся доступными только при наступлении страхового случая, посредством немедленных выплат наличными или за счет уменьшения будущих премий.

Для компании, ключевыми являются следующие решения:

- Какой объем излишка она может себе позволить распределить;
- При наличии акционеров, вопрос о том, как распределить излишек между акционерами и страхователями (хотя это может быть предписано законодательством, правилами компании или установившейся практикой);
- Как разделить излишек между различными группами страхователей.

Надбавки к выплатам

Регулярные реверсивные бонусы декларируются в течение всего срока страхования. Они могут вычисляться тремя способами:

- Простой: Как процент (только) от базового страхового пособия.
- Сложный: Как процент от базового страхового пособия плюс начисленные бонусы.
- Суперсложный: Разные проценты применяются к базовому пособию и к начисленным бонусам.

Суперсложные реверсивные бонусы отсрочивают распределение излишка больше, чем сложные, которые, в свою очередь, отсрочивают больше, чем простые.

Специальные реверсивные бонусы могут быть объявлены как разовые, чтобы ограничить ожидание их повторения.

Заключительные бонусы могут выплачиваться при наступлении страхового случая (или при расторжении). Они могут быть выражены:

- Как процент, возможно зависящий от срока действия договора, от всех начисленных бонусов;
- Как зависящий от срока действия договора процент от базового пособия и начисленных бонусов.

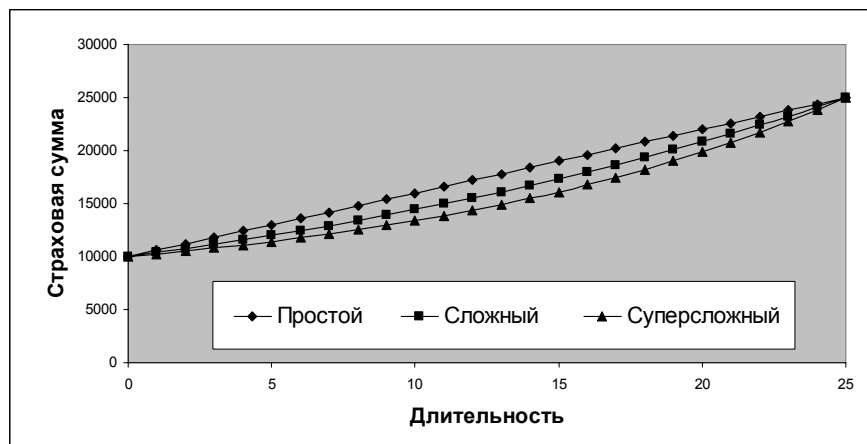
Конечный бонус отсрочивает распределение прибыли, что помогает сделать этот тип участвующего в прибыли бизнеса очень эффективным с точки зрения капитала.

Глава 5 Резюме (продолжение)

Как реверсивные, так и конечные бонусы сглаживаются во времени, особенно реверсивные. Это в существенной мере защищает участвующих в прибыли страхователей от краткосрочных колебаний доходности, которые они ощутили бы, если бы инвестировали напрямую в инвестиционные рынки.

Решения

Решение 5.1



Решение 5.2

Наибольшую базовую страховую сумму следует ожидать при простой бонусной системе, наименьшую – при суперсложной.

Например, если вы начинаете с одной и той же страховой суммы, и применяете *одинаковые* ставки простых или сложных бонусов, то сложные бонусы дадут более высокую стоимость по дожитию. Следовательно, чтобы получить одну и ту же сумму по дожитию (при использовании схожих ставок бонусов), сложная система требует более низкой начальной страховой суммы.

Это верно в предположении, что страхователи ожидают, что их полисы дадут одинаковый уровень финансовых гарантий в конце срока страхования, а не в начале. В противном случае, базовая страховая сумма будет аналогична по всем трем системам бонусов.

Решение 5.3

Реверсивный бонус можно рассматривать как распределение части инвестиционного дохода, тогда как другая часть удерживается, чтобы дать возможность назначить заключительный бонус. Поэтому, в предположении достаточно постоянного инвестиционного дохода, нераспределенный излишек будет, при всех сроках, примерно постоянной долей от распределенного излишка. Следовательно, заключительный бонус, выраженный в форме фиксированного процента от реверсивного бонуса, может сделать выплату достаточно близкой к доле активов по полису для разных сроков страхования.

Однако, аналогичный аргумент для обоснования того, что нераспределенный излишек будет фиксированной долей от {распределенного излишка плюс начальная гарантированная сумма} отсутствует.

Если инвестиционный доход переменен, то может возникнуть необходимость выразить заключительный бонус в виде зависящего от срока процента от реверсивного бонуса, если компания хочет избежать существенного взаимного субсидирования между полисами с разными сроками.