

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

А.ЛЕЛЬЧУК,

кандидат технических наук, главный актуарий RUS AIG.

(отделение страхования жизни)

Д.МАЛЫХ,

руководитель отдела страхования жизни СК «Ренессанс-страхование», член комитета по страхованию жизни

Российского общества актуариев

Важность страхования жизни в России так же очевидна, как и низкий уровень его развития в настоящее время. Одним из краеугольных камней будущей системы страхования жизни в России является система государственного регулирования. Несовершенство существующей системы сдерживает развитие современных методов страхования жизни и здоровья и не позволяет гарантировать надежность компаний, занимающихся этим видом страховой деятельности, и тем самым обеспечить доверие населения к страховому полису. Современное регулирование является одним из необходимых условий для получения государственной поддержки — только при этом условии можно рассчитывать на практическое внедрение стимулирующего налогообложения страхования жизни.

Для становления системы государственного регулирования страхования жизни и здоровья в России требуется координация усилий всех заинтересованных сторон: надзорного органа, страховых и перестраховочных компаний, Всероссийского Союза страховщиков и Российского общества актуариев. Следует отметить, что департамент страхового надзора и Российское

общество актуариев уже договорились о совместных действиях в этой области. Кроме того, государственный актуарий Великобритании г-н К.Дейкин готов провести экспертизу подготавливаемых документов и предложений силами своего департамента.

Основными проблемами при разработке государственного регулирования страхования жизни, на наш взгляд, являются:

1. Выработка единых принципов контроля и надзора, то есть четкое определение «правил игры»:

- ♦ выделить круг вопросов, которые должен контролировать департамент страхового надзора и определить периодичность контроля;

- ♦ четко определить: (1) область разрешенного, (2) область запрещенного;

- ♦ установить порядок решения вопросов в оставшейся «области неопределенности».

2. Принятие единой классификации продуктов по страхованию жизни, которая является основой для решения всех остальных вопросов. Ее отсутствие приводит к тому, что большую часть любой дискуссии занимает согласование терминологии.

3. Определение единых требований к оценке стра-

ховых тарифов и резервов.

4. Разработка единых требований к оценке активов страховых компаний и оценке их соответствия обязательствам по страхованию жизни.

5. Выработка единых требований к платежеспособности страховщиков, занимающихся страхованием жизни, и принципов определения их платежеспособности.

В данной статье изложены некоторые предложения по первым трем проблемам, подготовленные Комитетом по страхованию жизни Российского общества актуариев. На наш взгляд, только приняв конкретные решения по данным вопросам, можно переходить к разработке регламентирующих документов.

Примечание. Некоторые из вопросов, обсуждавшихся на заседаниях комитета по страхованию жизни, а также информация о работе комитета опубликованы в работах/1 —//.

I. Основные принципы классификации*

1. Страхование жизни традиционно подразделяется на две большие группы: (1) страховки (assurance), предусматривающие единовременные выплаты в случае смерти и/или дожития, и (2) аннуитеты (annuity), предусматривающие рассроченные выплаты при условии дожития застрахованного до даты очередного платежа.

2. Страховки в свою очередь подразделяются на чисто защитные (term) и накопительные (cash value).

3. Накопительные продукты могут предусматривать (with profit policies) или не предусматривать (without profit policies) начисление бонусов за счет раздела доходов Страховщика.

4. С точки зрения регулирования имеет смысл также разделить страхование жизни на:

4.1. групповое и индивидуальное;

4.2. краткосрочное и долгосрочное.

Приведенные критерии применимы как к традиционным, так и к новым, появившимся в последние 20 — 30 лет страховым продуктам — Универсальное страхование жизни (Universal Life Insurance), Переменному страхованию жизни (Variable или Unit linked Life Insurance) и т.д. В данной статье мы в основном ограничимся рассмотрением традиционных страховых продуктов, хотя ряд наших предложений в равной мере относится и к «нетрадиционным».

II. Классификация традиционных страховых продуктов

11.1. Страховка

1. Страхование на срок

Страховое обеспечение в размере страховой суммы выплачивается в случае смерти Застрахованного в течение срока страхования. Выплаты по дожитию отсутствуют. При страховании на срок страховая сумма может быть постоянной, увеличивающейся или уменьшающейся.

1.1. *Страхование семейного дохода (family income insurance)*. Специальным вариантом страхования на срок с уменьшающейся страховой суммой является Страхование семейного дохода, предусматривающее выплату страхового обеспечения в виде ренты — в случае смерти Застрахованного страховщик выплачивает ежемесячную (ежегодную, ежеквартальную) ренту, начиная с даты смерти и до истечения срока страхования.

Примечание. Следует отметить, что этот вариант страхования ни в коей мере не относится к страхованию аннуитета. При страховании аннуитета выплаты делаются при условии дожития Застрахованного, а при страховании семейного дохода — рента является просто формой выплаты страхового обеспечения.

1.2. *Возврат взносов в случае смерти Застрахованного*. Примером страхования с возрастающей страховой суммой является возврат суммы уплаченных (рассроченных) взносов — страховая сумма

растет вместе с суммой уплаченных взносов и, следовательно, пропорционально времени, прошедшему с даты вступления договора в силу.

1.3. Одним из важнейших приложений страхования на срок (с изменяющейся страховой суммой) является так называемое *кредитное страхование жизни*, при котором договор страхования заключается одновременно с получением кредита. Величина страхового обеспечения, выплачиваемого в случае смерти застрахованного, равна его задолженности на момент смерти:

- Если кредит погашается в рассрочку, то страховая сумма по мере погашения кредита уменьшается.

- Если кредит погашается единовременно — повышается за счет начисленных процентов.

2. *Накопительное (Cash value) страхование*

2.1. *Страхование на дожитие (pure endowment)*. При дожитии Застрахованного до окончания срока страхования выплачивается страховое обеспечение в размере страховой суммы. В случае смерти Застрахованного в течение срока страхования страховое обеспечение не выплачивается.

2.2. *Смешанное страхование жизни (Endowment)*. Страховое обеспечение в размере страховой суммы выплачивается в случае смерти Застрахованного в течение срока страхования или дожития до окончания срока страхования.

Примечание. Смешанное страхование является комбинацией (смесью) двух «элементарных» видов страхования — страхования на срок и страхования на дожитие.

2.3. *Пожизненное страхование (Whole life)*. Страховое обеспечение в размере страховой суммы выплачивается в случае смерти Застрахованного — срок страхования не ограничен. На практике пожизненное страхование часто является смешанным страхованием, срок действия которого истекает при достижении Застрахованным

столетнего (или иного достаточно солидного) возраста. т' 2.4. *Страхование к сроку (Term fixed)*. Страховое обеспечение в размере страховой суммы выплачивается в случае смерти Застрахованного в течение срока страхования или дожития до окончания срока страхования. Принципиальное отличие от (обычного) смешанного страхования заключается в том, что выплата страхового обеспечения на случай смерти Застрахованного отложена до истечения срока страхования, но в случае смерти Застрахованного прекращается уплата страховых взносов.

11.2. Аннуитет (annuity)

Аннуитеты подразделяются на немедленный (immediate) аннуитет и отсроченные (deferred):

- Выплата немедленного аннуитета начинается сразу после уплаты страхового взноса.

- Отсроченный аннуитет состоит из двух этапов: (1) накопления страховых взносов и (2) выплаты аннуитета, причем второй этап полностью аналогичен немедленному аннуитету.

Со страховой точки зрения этап накопления не представляет из себя ничего интересного, поэтому мы рассмотрим только этап выплаты (или немедленный аннуитет).

1. *Пожизненный аннуитет* выплачивается ежегодно (ежемесячно, ежеквартально) при условии дожития Застрахованного до даты очередной выплаты.

2. *Пожизненный аннуитет с периодом гарант и роенной выплаты* отличается от «простого пожизненного аннуитета» тем, что в течение гарантийного периода аннуитет выплачивается независимо от дожития Застрахованного (в случае смерти Застрахованного аннуитет выплачивается Выгодоприобретателю). По истечении периода гарантированной выплаты аннуитет выплачивается только при условии дожития Застрахованного до даты очередной выплаты.

3. *Временный аннуитет* аналогичен пожизненному, однако срок уплаты аннуитета

ограничен.

11.3. Комплексные продукты

При заключении договоров страхования Страховщик может, за счет комбинирования вышеуказанных продуктов, получить комплексные, более привлекательные для клиента продукты. При этом, при разработке и лицензировании предлагаемых страховых продуктов Страховщик должен уметь разделять комплексные продукты на элементарные составляющие. Рассмотрим некоторые примеры.

1. Пожизненный аннуитет, предусматривающий выплату фиксированной суммы в случае смерти Застрахованного, является комбинацией пожизненного аннуитета и пожизненного страхования.

2. Страхование на дожитие с возвратом суммы уплаченных взносов в случае смерти Застрахованного является комбинацией страхования на дожитие и страхования на срок с возрастающей страховой суммой.

11.4. Комментарии

1. Страховая сумма по всем вышеприведенным вариантам страхования может быть постоянной, увеличивающейся или убывающей.

2. Приведенная классификация элементарна и охватывает, даже для традиционных продуктов, только основные (базовые) варианты и только для одного Застрахованного. Это является следствием нашей убежденности, что стандартная классификация не должна быть очень подробной — на наш взгляд в нее следует добавить только принципиальные положения о страховании нескольких Застрахованных: страхование на случай первой смерти, последней смерти и т.д. (В данной статье мы сочли рассмотрение этих вопросов нецелесообразным).

3. Краткость стандартной классификации страховых продуктов ни в коем случае не должна привести к запрету на применение «не охваченных» страховых продуктов. Напротив, сложные страховые продукты гораздо проще будет описать,

указав, чем они отличаются от «стандартных аналогов». III.

Групповое страхование жизни

При групповом страховании жизни нерационально подбирать каждому Застрахованному некоторый, соответствующий именно его потребностям, вариант страхования. Групповое является — для каждого конкретного Застрахованного — базовым элементом, а более полное удовлетворение -потребностей конкретного клиента достигается дополнительным индивидуальным страхованием жизни. В соответствии с этим при групповом страховании обычно используются:

1. Страхование на срок (с постоянной страховой суммой), причем срок страхования обычно равен одному году. Большой срок страхования не имеет смысла в связи с текучестью кадров.

2. Накопительное страхование реализуется в форме пенсионного страхования (страхования отсроченного аннуитета). При менение других вариантов накопительного страхования для группового страхования нехарактерно.

Групповое страхование жизни на срок несет важную социальную функцию, обеспечивая защиту семьи на случай утраты кормильца. Тем не менее этот базовый элемент группового страхования жизни при разработке нормативных актов обычно просто забывается — когда думают о защите на случай смерти кормильца пишут страхование от несчастных случаев, которое, однако, является отнюдь не самой значимой причиной смертности. Мы предлагаем обратить особое внимание на групповое страхование на срок и для стимуляции настоящего группового страхования жизни освободить, по примеру стран с высоким уровнем развития страхования жизни, страховые взносы по данному варианту страхования от всех видов налогов и отчислений во внебюджетные фонды. При этом считаем необходимым устано-

вить (по примеру США) стандартный страховой тариф (подразделенный по возрасту и полу) и ограничить максимальную страховую сумму. Для сравнения отметим, что в США страховая сумма ограничена \$50000, а в Великобритании — четырьмя годовыми заработными платами. Взносы, превышающие стандартный страховой тариф, предлагаемой налоговой льготой не пользуются.

В заключение хотелось бы отметить, что в разработке пенсионной реформы активно участвуют представители негосударственных Пенсионных фондов, тогда как Страховщики от этого процесса самоустранились. Это может привести к тому, что возможности страховых компаний будут неоправданно ограничены, особенно в области группового пенсионного страхования. IV. Начисление

дополнительного дохода

Страховщик не может наперед точно знать значения таких базовых показателей, как норма доходности на инвестиции временно свободных средств, смертность, издержки и т.д. Поэтому при расчете тарифов по долгосрочным вариантам страхования актуарии используют консервативные оценки, приводящие к завышенным тарифам, заведомо гарантирующим выполнение Страховщиком своих обязательств перед клиентами. В результате, страховые компании получают дополнительную прибыль, которой они готовы поделить с клиентами. Поэтому для накопительных (cash value) страховых продуктов принципиальным моментом является возможность начисления дополнительного дохода (бонуса).

До 1995 года Страховщики могли начислять бонусы только из чистого (после уплаты налога на прибыль) дохода. В 1995 году в совместном Письме Госналогслужбы РФ № НП-6-01/121 и Росстрахнадзора № 02-04 от 3 марта 1995 года впервые было упомянуто «...участие страхователя (застрахованного) в прибыли страховщика...» и дан соответствующий пример. В

дальнейшем (Письмо Росстрахнадзора от 14 апреля 1995 года) вышли Разъяснения Росстрахнадзора, в которых было указано, что «...условиями страхования может быть предусмотрена возможность изменения нормы доходности в течение срока действия договора страхования... В правилах страхования в этом случае необходимо определить условия, при которых может быть осуществлен пересмотр финансовых обязательств страховщика и страхователя». После этого ряд компаний подготовил и согласовал с Росстрахнадзором (департаментом страхового надзора) Правила, дающие Страховщику возможность объявлять по результатам отчетного периода увеличенную норму доходности. Объявленная норма доходности используется для расчета страхового резерва, а полученный в результате избыток страхового резерва идет на повышение страховой суммы или уменьшение будущих страховых взносов.

Страхование с начислением дополнительного инвестиционного дохода дает российским страховщикам возможность разрабатывать так называемые «чувствительные к инвестиционному доходу» (interest sensitive) страховые продукты и таким образом реализовать одну из основных и широко применяемых во всем мире схем построения накопительного страхования жизни с начислением дополнительного дохода.

Таким образом, после получения возможности увеличения нормы доходности в течение срока действия договора, Российские страховщики получили возможность цивилизованного построения долгосрочных страховых продуктов, когда:

- ♦ при расчете тарифов используется невысокая гарантированная норма доходности;

- Ф привлекательность страховых продуктов повышается за счет начисления более высокой нормы доходности по итогам конкретного отчетного периода.

V. Единые требования к

определению тарифов и резервов

1. *Первый вопрос*, который встал перед членами комитета: «Что должен регулировать надзирающий орган? Нужно ли лицензировать страховые тарифы или достаточно четкого и жесткого регулирования методики расчета страховых резервов?» В результате было принято решение, что, по крайней мере на несколько лет, имеет смысл сохранить лицензирование тарифов по страхованию жизни, поскольку наш рынок еще не готов к переходу на более прогрессивное регулирование «на основе страховых резервов».

2. Регулирование краткосрочного и долгосрочного страхования жизни должно быть различным. В частности, характерное для группового страхования одногодичное страхование жизни на срок по своей страховой сути ближе к страхованию от несчастных случаев, чем долгосрочному страхованию жизни. Поэтому мы предлагаем использовать для *кратко срочного (один год)* страхования жизни на срок методику резервирования, применяемую для иных, чем страхование жизни, видов страхования и распространить на него действие п.2 Письма Росстрахнадзора № 05/1-28р/07, позволяющего Страховщику менять нетто ставку страхового тарифа без согласования с департаментом страхового надзора.

Следует отметить, что договор страхования может быть заключен и на больший, чем один год, период. Принципиальным является не срок страхования, а порядок определения страховых взносов: взносы должны рассчитываться ежегодно на основе достигнутого на очередную годовщину договора возраста застрахованного, и страховые тарифы могут быть изменены с учетом накопленного опыта. При этом условии, с точки зрения тарификации и резервирования, данный договор будет эквивалентен последовательности однолетних договоров.

3. Для долгосрочных договоров — срок страхования более 5 лет — мы считаем необходимым жестко ограничить расчетную базу в части применяемой нормы доходности и таблицы смертности.

4. Необходимо ограничить допустимые методы расчета страховых тарифов и резервов. Известно, что в большинстве стран с высоким уровнем развития страхования жизни, в том числе в США и Великобритании, для целей преписанного регулирования применяется нетто резерв или *цельмеризованный нетто резерв /8,9/*. Метод, основанный на брутто взносе, значительно сложнее для целей государственного регулирования и пока получил ограниченное распространение — Канада, Австралия. Мы предлагаем расширить этот список за счет модернизированного *цельмеризованного резерва (метод квазицельмеризации)*. В дополнение к выше указанным резервам должно быть разрешено резервирование будущих расходов Страховщика для договоров страхования, оплаченных за счет единого временного взноса, или для договоров, у которых срок уплаты страховых взносов меньше срока страхования.

Примечания:

1. Методы расчета страховых резервов будут описаны в отдельной статье.

2. Резервирование «дополнительного инвестиционного дохода» не вносит существенных усложнений и потому отдельно не рассматривается.

V.1. **Норма доходности** Норма доходности по долгосрочным договорам является наиболее важным элементом расчетной базы по страхованию жизни. Мы предлагаем ограничить норму доходности, применяемую для расчета тарифов и резервов по долгосрочному (более 5 лет) страхованию жизни, 5 — 6% годовых, независимо от того, заключен ли договор в рублях или в валютном эквиваленте. Такое предложение соответствует

принятой мировой практике ограничения расчетной нормы доходности. В частности, в соответствии с регулирующими директивами Европейского Союза, предельно допустимое значение нормы доходности не может превышать 60% доходности, получаемой по долгосрочным государственным ценным бумагам с фиксированным доходом. Условно ориентируясь на текущую доходность по долгосрочным (до 15 лет) облигациям внутреннего валютного займа (ОВВЗ), колеблющуюся на протяжении последнего года на уровне 10-11% годовых, можно заключить, что предельная доходность не должна превышать на сегодняшний день 6 — 6,5% годовых.

По договорам, оплачиваемым одновременно (особенно немедленным аннуитетам), предельная норма доходности может быть выше, чем по договорам, оплачиваемым в рассрочку, — данное ограничение относится к договорам, оплачиваемым в рассрочку. В частности, в США предельно допустимая норма доходности по страхованию немедленной ренты на 40—60% выше, чем по продуктам, оплачиваемым в рассрочку. Это связано с тем, что единовременный взнос может быть инвестирован в долгосрочные ценные бумаги, гарантирующие необходимую норму доходности на длительный срок.

При обсуждении этого вопроса мнения членов комитета разделились: половина членов комитета считает рациональным ограничить норму доходности 5 — 6% по всем долгосрочным договорам страхования, а другая половина стоит за разрешение использования более высокой нормы доходности по договорам с единовременным взносом при условии наличия в инвестиционном портфеле компании соответствующих надежных долгосрочных активов.

V.2. Таблица смертности

Вторым по важности показателем расчетной базы является таблица смертности. В странах с высоким уровнем развития страхования жизни существуют «предписанные» таблицы

смертности отдельно для (1^х) страховок и (2) аннуитетов. Такое разделение объясняется тем, что по страховкам (за исключением страхования на дожитие) Страховщик терпит убытки, если реальная смертность выше заложенной в расчетной базе, а при страховании аннуитетов — ниже. Поэтому предписанная таблица смертности для страховок дает ориентирование снизу: расчетная смертность не может быть ниже предписанной; а для аннуитетов — сверху: расчетная смертность не может быть выше предписанной.

Примечание. При страховании на дожитие следует применять таблицу для аннуитетов.

1. *Страховки*. Известно, что смертность среди застрахованных, как правило, ниже популяционной. Поэтому мы предлагаем для расчетов по страховкам потребовать, чтобы вероятности смерти, заложенные в расчетной таблице смертности, были не ниже 2/3 от популяционной.

2. *Аннуитеты*. Таблица смертности для аннуитетов должна быть существенно «легче», чем для страховок. Конкретные таблицы смертности могут, например, быть разработаны на основе рекомендаций Кельнского, Мюнхенского и Швейцарского перестраховочных обществ, имеющих существенный опыт работы на российском рынке.

Направления дальнейшей работы

1. Как уже говорилось ранее, в данной статье мы ограничились традиционными страховыми продуктами. Для таких современных вариантов страхования, как Универсальное, Переменное, Универсальное переменное и т.д., резервирование во многом зависит от конкретной страховой схемы и, особенно, типа применяемой нагрузки. При «передней нагрузке» (front load) особых проблем, как правило, не возникает и резерв попросту равняется сумме накопленной, тогда как при задней нагрузке (back load) проблема может существенно усложниться /8/.

Примечание. Если Переменное страхование предусматри-

вает наличие гарантированной страховой выплаты на случай смерти, то потребуется введение дополнительного резерва.

2. Наряду с традиционными и «современными» страховыми продуктами существует также много «промежуточных» страховых продуктов, которые также не охвачены данной статьей.

3. Важной неохваченной областью страхования является страхование здоровья, в частности: страхование на случай критических болезней (Dread disease) и страхование на случай утраты дохода в случае нетрудоспособности (PHI Disability income).

В заключение хотелось бы отметить, что все заинтересованные специалисты приглашаются принять участие в данной работе.

Библиография

1. А.Лельчук, О.Береснева. Международная актуарная нотация. // Страховое ревью, 1997, №10.
2. В.Новиков. Не дадим страхованию жизни превратиться в «пирамиду». ЭЖ. №48 (ноябрь).
3. В.Сухинин, Н.Плаксина. Страхование от критических болезней. // Бизнес и страхование, 1997, №11.
4. В.Сухинин, Н.Плаксина. Страхование на случай возникновения смертельно опасных заболеваний. // Страховое дело, 1997, №12.
5. П.Коннор, Н.Плаксина, В.Сухинин. Страхование на случай постоянной потери трудоспособности. СД, №1, 1998.
6. Н.Плаксина, В.Сухинин. Постоянная утрата трудоспособности. Все ли потеряно... БиС, №12, 1997.
7. А.Лельчук. В России есть только две беды: неурожай и урожай. // Страховое ревью, 1997, №12.
8. Mark A. Tullis, Philip K. Polkinghorn, Valuation of Life Insurance Liabilities, ACTEX Publication, 1990.
9. P. G. Scott, S. F. Elliott, etc., An Alternative to the Net Premium Valuation Method for Statutory Reporting, British Actuarial Journal 2, 3, (1996).
10. Д.Малых, А.Сафонов, Т.Ланда, В.Сухинин, Н.Плаксина. К вопросу об оценке обязательств страховщиков по договорам долгосрочного страхования жизни. // Страховое дело (в печати).