

## Глава 7

# Риск и неопределенность

*Разделы программы*

*(c)(i) Опишите основные области риска и неопределенности в общем страховании, особенно те, что могут угрожать прибыльности или платежеспособности.*

### **0. Введение**

Это первая глава, в которой рассматривается стадия контрольного цикла «постановка проблемы». Эта стадия включает в себя оценку имеющихся рисков. Важно, чтобы общий страховщик мог идентифицировать свои риски и оценить приемлемость имеющихся методов управления ими.

Неопределенность – это неспособность точно предсказать будущее. Вследствие наличия неопределенности, мы должны рассматривать влияние возможных отклонений от прогнозируемых величин. Чем больше неопределенность, тем выше риск. Риск - это возможность неблагоприятных отклонений финансовых результатов.

# 1. Области риска и неопределенности для общего страховщика

Общий страховщик предоставляет своим клиентам защиту от факторов риска и неопределенности за счет страховых контрактов, которые передают эти факторы от клиентов к страховщикам. Таким образом, страховщики принимают риск и неопределенность, которые они должны контролировать, если хотят выжить и процветать.

Неопределенности, с которыми сталкивается общий страховщик, можно разделить на:

- неопределенности в отношении результатов уже принятого бизнеса;
- неопределенности в отношении премий, которые страховщик должен взимать в будущем, чтобы достигнуть желаемых финансовых результатов.

В последующих двух подразделах дается краткое введение в эти две области неопределенности.

## 1.1 Уже принятый бизнес

В любой заданный момент времени, страховщик будет иметь претензии, которые уже были предъявлены, но еще не урегулированы, и будет иметь место неопределенность в отношении даты урегулирования и величины выплаты. Даже в отношении претензий, зарегистрированных как урегулированные, существует риск того, что они будут рассматриваться повторно и понадобятся дополнительные выплаты. Кроме того, будут иметь место претензии, которые уже произошли, но о которых страховщик еще не знает, поскольку они еще не были предъявлены; неизбежно будет иметь место неопределенность в отношении количества таких претензий, их стоимости и дат платежей.

### Вопрос 7.1

Почему может иметь место задержка между датой, когда претензия возникла, и датой ее предъявления?

Из главы 1 вы можете вспомнить, что сумма денег, отложенная на покрытие этого типа платежей по претензиям, называется резервом непоплаченных убытков.

### Вопрос 7.2

Назовите четыре компоненты резерва непоплаченных убытков.

Для каждого действующего в настоящее время полиса, страховщик будет предоставлять покрытие на будущий период, известный как период неистекшего риска. Здесь вновь имеет место неопределенность в отношении количества претензий, дат и размеров платежей.

Здесь неопределенность относится к выплатам по страховым событиям, которые будут иметь место по уже принятому бизнесу, но еще не произошли.

### Вопрос 7.3

Назовите резервы по таким претензиям (убыткам).

**Еще один фактор неопределенности связан с издержками, которые будут иметь место по действующему в настоящее время бизнесу.**

**Связанные с уже принятым бизнесом неопределенности будут простираться на весь период до тех пор, пока не будет урегулирована последняя претензия по этому бизнесу. Это может произойти через много лет.**

**Финансовые результаты уже принятого бизнеса будут также зависеть от будущих инвестиционных результатов покрывающих обязательства активов, и от дат получения инвестиционного дохода в сравнении с датами выплат по обязательствам. Это вновь является фактором неопределенности.**

### Вопрос 7.4

Укажите еще два не упоминавшихся в данном разделе фактора, которые повлияют на финансовый результат уже принятого бизнеса.

**Неопределенность в отношении результатов существующего бизнеса естественным образом распространяется и на будущий бизнес, который будет принят до изменения ставок премий.**

Изменение ставок премий не будет проведено до тех пор, пока не будет проведен анализ, который покажет необходимость внесения изменений. Это, конечно, потребует времени, но даже после того, как решение будет принято, будет иметь место задержка с введением новых ставок в силу. Задержка может быть связана со временем, необходимым, для того чтобы проинформировать брокеров и андеррайтеров, обновить компьютерные системы, получить одобрение от властей и т.д.

## 1.2 Необходимые в будущем ставки премий

**Естественной стартовой точкой для оценки ставок премий, которые страховщик должен взимать в будущем, является оценка адекватности ставок, которые взимались в прошлом. На оценку ставок премий влияют все неопределенности, влияющие на измерение финансового результата существующего бизнеса, вместе с дополнительными неопределенностями в отношении:**

- степени, в которой прошлый опыт будет уместен в отношении будущего;
- степени, в которой опыт недавнего прошлого должен быть скорректирован, чтобы учесть имевшиеся в этом периоде исключительные претензии;

- **возможного изменения предположений, необходимого по мере того, как прогнозирование нужно будет делать на более далекое будущее;**
- **подходящего выбора факторов тарификации и относительного размера премий, т.е. взаимосвязи между премиями, котируемыми для разных тарифных клеток.**

### **Вопрос 7.5**

Конспект ссылается на «степень, в которой прошлый опыт уместен в отношении будущего» и приводит один пример, связанный с возможностью наличия исключительных претензий. Перечислите прочие причины, по которым прошлый опыт может не быть существенным для будущего.

При установлении ставок премий, страховщик должен оценивать претензии и издержки, которые он предполагает оплатить, и инвестиционный доход, который он планирует заработать на свой начальный капитал и полученные премии. Очень маловероятно, что страховщик получит абсолютно точные оценки.

Риск неадекватности премий растет на конкурирующем за счет цен рынке, если, для сохранения своей доли рынка, страховщик должен иметь минимальную маржу. Риск будет также выше в ситуации, когда страховщик основывает расчет тарифов на неадекватных данных.

## 2. Факторы риска и неопределенности

Факторы, вносящие свой вклад в указанные выше неопределенности, можно подразделить на четыре основные категории:

- влияющие на опыт претензий;
- влияющие на издержки, в том числе на комиссию;
- относящиеся к инвестициям;
- риски бизнеса.

### 2.1 Опыт претензий

Причиной связанных с опытом претензий неопределенностей являются:

- переменность размера претензий, как в конкретный момент времени, так и во времени;
- задержка, имеющая место между приводящим к претензии инцидентом и заявлением и окончательным урегулированием претензии;
- типы выпускаемых полисов и предоставляемых покрытий;
- характеристики страхователей, включая возможную антиселекцию;
- отношение страхователей к предъявлению претензий;
- уровень преступности;
- экономические условия;
- судебные решения;
- законодательство;
- кумуляция рисков;
- катастрофы;
- скрытые претензии;
- валютные риски;
- перестраховочные риски;
- интерпретация условий;
- инфляция и связанная с ней скорость роста претензий.

#### Вопрос 7.6

Почему, по вашему мнению, интерпретация условий является риском, связанным с опытом претензий?

## Пример

Предположим, что вы организовали новую компанию общего страхования, продающую страхование домашнего хозяйства. Приведите причины того, что опыт претензий (убытков) может оказаться хуже, чем предполагалось.

- Недостаток надежных данных для расчета ставок премий, или неправильная интерпретация имеющихся данных.
- Вероятностная нестабильность опыта от года к году.
- Рост преступности.
- Страхователи подают жульнические или выросшие вследствие инфляции претензии, особенно в период спада.
- Антиселекция, в случае, если вы используете в качестве меры подверженности количество комнат, а не страховую сумму, или не учитываете месторасположение (а другие страховщики – учитывают);
- Необычные погодные условия, приводящие к росту претензий по проседанию грунта.
- Шторм или наводнение, приводящие к большему количеству претензий по ущербу имуществу, чем предполагалось.
- Более высокая, чем предполагалось, инфляция претензий.
- Решение суда, влекущее за собой более высокие претензии по ответственности.
- Плохой контроль платежей по претензиям.
- Кумуляция риска при региональной работе.
- Недостаточное страхование, приводящее к более высоким, чем предполагалось претензиям на единицу подверженности.
- Банкротство перестраховщика, уменьшившее размер возмещения.

Эти источники неопределенности обсуждаются ниже.

### *Нестабильность размера претензии*

Для некоторых типов бизнеса, размер возможной претензии лежит в очень широком диапазоне, в результате чего трудно решить, являются ли фактически произошедшие претензии типичными и чего можно ожидать в будущем. Этот вопрос особенно важен при исследовании различий в уровне риска для разных категорий в рамках структуры тарификации.

Например, при страховании частных автомобилей, нестабильность претензий по ущербу имуществу относительно мала, даже с учетом возможности того, что несколько машин будет повреждено в одной аварии. Однако размер претензий по травмам может (в Великобритании) лежать в пределах от нескольких сотен до нескольких миллионов фунтов стерлингов.

Дисперсия суммарных размеров претензий может, также, возрасти в случае наличия зависимости между рисками. Поэтому, (описанная ниже) кумуляция риска увеличивает неопределенность, связанную с нестабильностью размера претензии.

Частично вследствие нестабильности размера претензии существует неопределенность в ответе на вопрос, является ли изменение стоимости претензий от года к году следствием изменения соответствующих рисков, или результатом случайных отклонений.

Чем меньше портфель бизнеса, тем выше будет уровень случайных колебаний. Поэтому данная проблема важнее для малых компаний (или малых классов бизнеса), для которых можно ожидать более высоких годовых колебаний.

### *Задержка с предъявлением претензии*

Задержка с сообщением приводит к неопределенности в отношении количества и стоимости произошедших, но не заявленных убытков. (Может существовать неопределенность и в отношении самой даты страхового события, например, в случае претензии по проседанию грунта или по производственному заболеванию.) Задержка, с окончательным урегулированием претензии после ее предъявления, оставляет неопределенность в отношении окончательной стоимости; такая задержка обычно выше для более крупных претензий, особенно в классах ответственности, где претензии, возможно, придется урегулировать в суде.

#### **Вопрос 7.7**

Перечислите основные типы страхования ответственности.

### *Типы полисов и покрытий*

В случае появления принципиально нового типа полиса, может иметь место существенная неопределенность в отношении информации, на которой должны основываться премии. Даже в случае изменения предлагаемого существующими полисами покрытия, доступные данные могут быть недостаточными, чтобы получить надежную оценку воздействия изменений.

Возможно, чтобы уменьшить данную проблему, страховщику удастся воспользоваться данными перестраховщика (не бесплатно) или отраслевыми данными.

### *Характеристики страхователей, включая антиселекцию*

Если стратегия приобретения бизнеса или его возобновления привлекает (в среднем) страхователей, характеристики которых отличаются от характеристик существующей клиентуры, то опыт претензий может отличаться от прошлого опыта трудно предсказуемым образом. Вполне может иметь место антиселекция. Если более низкие, чем у конкурентов, премии не были очень точно оценены, могут быть привлечены группы страхователей, для которых эти премии недостаточны для покрытия истинной стоимости претензий и издержек.

## ***Отношение страхователей к предъявлению претензий***

Считается, что существует тенденция к тому, что существует тенденция к тому, что часть страхователей предъявляет претензии в ситуациях, в которых раньше они не стали бы этого делать. Это, очевидно, имеет место в США, но имеются и признаки распространения этой тенденции на иные страны.

Это ведет к замкнутому кругу. Если некий индивидуум сумеет успешно предъявить некоторую необычную претензию, то, вследствие огласки, которую она будет, скорее всего, иметь, другие страхователи, находящиеся в таком же положении, тоже вероятно предъявят претензии.

Не ясно, является ли причиной данной тенденции фундаментальное изменение отношения страхователей, или предъявлять такие претензии людей поощряет деятельность адвокатов.

## ***Уровень преступности***

Уровень таких преступлений как кражи или поджоги, существенно варьируется от года к году. Всегда имеется неопределенность в отношении возможного повышения преступности и эффективности контрмер, применение которых оно стимулирует.

Тренды уровня преступности в разных странах существенно различаются. Компании общего страхования могут активно участвовать в поощрении страхователей к принятию мер по снижению преступности, в надежде снизить стоимость претензий.

## ***Экономические условия***

На многие типы приводящих к претензиям инцидентов влияют экономические условия, изменение которых трудно предсказать, как по времени, так и по размерам. Поэтому существует постоянная неопределенность в отношении количества и стоимости претензий, которые будут иметь место при изменении экономических условий.

Компенсация ипотечных кредитов – один из классов страхования, на которые сильно влияют экономические условия. Опыт претензий других классов страхования, таких как страхование автомобилей, домашнего имущества и коммерческое огневое страхование, также в некоторых странах коррелирует с экономическими условиями.

## ***Судебные решения***

Их влияние очень похоже на влияние инфляции. Влияние судебных решений часто называют «судебной инфляцией».

Судебная инфляция является результатом судебных решений. Отличие судебной инфляции от инфляции цен заключается в следующем:

- исторически, судебная инфляция была выше инфляции цен;



- судебная инфляция имеет тенденцию иметь в течение некоторого периода времени постоянный уровень, а затем скачкообразно увеличиваться при возникновении нового прецедента;
- судебная инфляция менее предсказуема, чем инфляция цен.

**Время от времени, судебные решения устанавливают новые прецеденты принятия определенных претензий и размеров их урегулирования.**

**Решения, связанные с неточностями полисных условий, могут привести к принятию новых типов претензий, которые не были учтены при тарификации. Этому виду риска особенно подвержена ответственность.**

**Кроме того, суды периодически устанавливают новые уровни компенсаций по существующим категориям претензий. Влияние таких решений заключается в немедленном росте средней величины вероятного урегулирования аналогичных по природе будущих претензий, включая те, которые уже были заявлены. Такие решения очень трудно предсказать, поэтому эту форму инфляции еще труднее учесть, чем нормальную инфляцию убытков.**

Например, платежи по претензиям, которые должны покрывать потерю индивидуумом будущих заработков вследствие несчастного случая, будут, вероятно, основываться на современной стоимости будущего дохода. Суды могут время от времени менять ставку процента, которую страховщикам разрешено использовать для дисконтирования будущих заработков. Такое изменение может иметь огромное влияние на суммарные платежи по претензиям. На решения суда могут повлиять и решения, принимаемые в других странах.

## ***Законодательство***

**Законодательные действия можно подразделить на три основные категории:**

- **фискальные изменения, такие как рост налогов на страхуемые объекты или их ремонт.** Многие претензии урегулируются на основе компенсации (страховщик замещает поврежденные объекты). Таким образом, если налоги при продаже этих объектов возрастут, то стоимость замещения также возрастет. В результате стоимость претензии вырастет.
- **изменения законодательства, увеличивающие размер предоставляемого покрытия, такие как устранение законодательного ограничения на уровень компенсации;**
- **изменения законодательства, ограничивающие или запрещающие использование определенных андеррайтинговых факторов.**

**В первых двух случаях, страховщик вряд ли сможет предсказать изменения и заранее учесть их при установлении ставок премий. Поэтому, изменения будут отрицательно влиять на прибыль до тех пор, пока премии или покрытие не будут скорректированы, и даже в течение некоторого времени после этого. Третий тип изменения может подвергнуть страховщика антиселекции, стоимость которой невозможно точно оценить.**

## ***Кумуляция рисков***

Страховщик может зачастую выбирать нацеленную на конкретный тип страхователей стратегию приобретения бизнеса; по возрасту, профессии, географическому расположению и т.д. Другой возможностью является непреднамеренно возникший несбалансированный состав бизнеса, например, большая концентрация полисов, приобретенных сотрудниками, живущими вблизи головного офиса компании. В этом случае, страховщик может быть подвержен кумуляции рисков, которая может привести к суммированию претензий, возникших в результате одного события.

## ***Катастрофы***

Катастрофические убытки могут иметь форму одного огромного убытка, такого как взрыв нефтяной вышки. Альтернативно, может иметь место много более мелких страховых убытков, причиной которых послужило одно общее, идентифицируемое событие, такое как ураган.

Одним из способов снижения воздействия катастрофических убытков является широкая географическая распространенность бизнеса, и продажа большого количества классов бизнеса. Может также помочь катастрофическое перестрахование (см. далее).

Катастрофы могут иметь естественную или связанную с деятельностью человека причину. Степень их воздействия на страховщиков варьируется в зависимости от классов и типов принятых рисков, а также от территории концентрации застрахованных рисков.

## ***Примеры натуральных катастрофических убытков***

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Лед, снег, мороз:</b> | Большой ущерб имуществу может быть причинен прорывом водяных труб. Намного вырастет также количество автомобильных аварий.   |
| <b>Град, буря:</b>       | Жестокая буря может нанести имуществу огромный ущерб. Может иметь место большое количество претензий по сельскохозяйственным и автомобильным полисам в затронутом грозой с градом регионе, или по поврежденному бурей домашнему имуществу. |
| <b>Землетрясение:</b>    | Потенциально огромный ущерб по имущественным классам (например, землетрясение в Лос-Анджелесе в 1994 году).  |

## ***Примеры катастрофических убытков, связанных с деятельностью человека***

- Огонь:** Большой пожар, особенно на сухой, жаркой территории (например, Флорида в июле 1998 года).
- Крушение самолета:** Может воздействовать на авиационное страхование и на страхование публичной ответственности. Если проблемой является недостаток конструкции, то претензия может быть предъявлена по страхованию качества продукции или публичной ответственности.
- Взрыв:** Например, химические заводы в Флихборо (Великобритания) в 1974 году и Бхопале (Индия) в 1987 году, нефтяная вышка Труба альфа в 1988 году. Убытки могут относиться к полисам страхования имущества, ответственности работодателей, публичной ответственности и/или косвенных убытков.

## ***Скрытые претензии***

**Катастрофические претензии могут также возникать по причинам, которые на момент заключения договора были неизвестны, или по которым не предполагалась юридическая ответственность. Стоимость таких претензий невозможно сколько-нибудь аккуратно учесть за счет оценки финансовых результатов существующего бизнеса и при вычислении будущих премий. В прошлом имели место такие скрытые претензии, как:**

- **загрязнение токсическими отходами**

Обсуждаемые в настоящее время в судах США претензии, связаны со сваливанием токсических отходов в разных местах США. Была обнаружена утечка ядовитых химикатов из некоторых из этих свалок в подземные воды и на окружающие территории. Основной вопрос заключается в том, является ли эта утечка токсических материалов загрязнением, определенным в полисах страхования ответственности.

- **дефектные лекарства**

Когда жертвы побочных эффектов лекарства (например, талидомида) предпринимают действия против производителя, страховщик в результате получает по каждому случаю претензию по полису страхования ответственности за качество продукции.

- **производственные заболевания**

Наиболее широко известные случаи связаны с работой с содержащими асбест материалами и изделиями. Хотя некоторые заболевшие подвергались воздействию асбеста с начала 1940-ых годов, заболевание легких не было известно до 1980 года. Страховщики получают претензии по полисам страхования ответственности за качество продукции и полисам страхования ответственности работодателя.

Во-первых, проблема скрытых претензий заключается в невозможности узнать, где скрывается потенциальная претензия. Во вторых, если претензия материализуется, то будет совершенно неизвестна ее будущая величина.

### *Пример*

Будут ли в будущем иметь место претензии по ответственности работодателей за ущерб, нанесенный глазам людей избыточной работой на компьютере? Если да, каков будет размер претензий и какое количество людей сможет подать претензию?

### *Валютные риски*

Для бизнеса, который ведется в валюте, отличной от валюты страны, в которой расположен страховщик, существует риск того, что на результаты страховщика неблагоприятно повлияет изменение обменного курса этих двух валют. Будут также существовать неопределенности, связанные с несогласованностью валют активов и обязательств, а также с невозможностью предсказания валюты, в которой нужно будет урегулировать претензии.

#### **Вопрос 7.8**

Приведите три примера классов общего страхования, в которых будет, вероятно, иметь место высокий уровень неопределенности, связанной с валютой оплаты претензий.

### *Перестраховочные риски*

Договоры страховщика о внешнем перестраховании могут быть связаны с неопределенностями, возникающими вследствие:

- неадекватной оценки страховщиком масштаба рисков, приводящей к неадекватной оценке потребности в перестраховании;
- сомнений в доступности и стоимости необходимого перестрахования;
- трудностей в оценке выгоды доступного перестрахования;
- неясности, в отношении того, будет ли катастрофическое перестрахование удовлетворительным, с учетом таких характеристик, как размер удержания, условия восстановления и верхний предел покрытия;
- возможности получения перестраховочного возмещения.

В отношении последнего источника неопределенности, дефолт перестраховщика может оставить страховщику полную стоимость оригинальной претензии в условиях невозможности получения возмещения от перестраховщика. Это может привести к банкротству страховщика, если будет получена большая претензия, которая, в нормальной ситуации, привела бы к получению возмещения. Страховщику придется также найти дополнительные средства для покупки нового перестраховочного покрытия, которое может быть предоставлено на менее благоприятных условиях.

## Вопрос 7.9

Почему покрытие может быть предоставлено на менее благоприятных условиях?

### *Интерпретация условий*

Полис является юридическим договором между страховщиком и страхователем. Наряду с прочими условиями, он описывает события и ситуации, при возникновении которых убытки покрываются или не покрываются. Поэтому важно использовать как можно более точные формулировки, чтобы полис предоставлял желаемое покрытие и предотвращал оплату претензий, покрытие которых не предполагалось. Тем не менее, остается остаточная неопределенность в отношении того, должны ли некоторые типы событий приводить к легитимным претензиям.

Может также существовать неопределенность в отношении интерпретации условий договоров перестрахования, и, следовательно, в отношении получаемого от перестраховщиков возмещения.

### *Инфляция*

Неопределенность в отношении будущих ставок инфляции и в особенности ставок роста страховых претензий, влияет на оценку финансовых результатов существующего бизнеса и уровня ставок премий, необходимых в будущие периоды для достижения желаемых финансовых результатов.

Мы уже рассматривали судебную инфляцию, но нужно рассмотреть и другие типы инфляции, в частности:

- инфляцию цен, которая повлияет на стоимость замещения товаров;
- инфляцию заработков, которая повлияет на стоимость ремонта и претензий по утрате заработка.

## **2.2 Издержки, в том числе комиссионные**

Уплачиваемые брокерам и другим посредникам комиссионные, почти всегда выражаются в процентах от полученной премии. Поэтому, они не вносят неопределенности в оценку результата уже принятого бизнеса, а в отношении будущих премий их стоимость должна автоматически покрываться встроенной в премиальный базис нагрузкой. Однако если разные брокеры получают разные комиссионные, может существовать риск того, что изменится состав бизнеса в разрезе брокеров.

Если состав продаж отличается от предполагаемого (как в отношении классов, так и в отношении брокеров/прямых продаж) таким образом, что более высокая, чем предполагалось, доля бизнеса продается с более высокими комиссионными, то средняя ставка комиссионных вырастет.

**К источникам неопределенности в отношении прочих издержек относятся:**

- **изменение роста стоимости штата и затрат на его размещение, по сравнению с размером бизнеса;**
- **изменение стоимости юридических или профессиональных услуг;**
- **изменение ставок влияющих на издержки типов инфляции, скорее всего это будет инфляция, связанная с заработной платой;**
- **сомнения в отношении правильности отнесения издержек на разные типы бизнеса.**

Последний пункт, возможно, требует некоторого пояснения. Если компания захочет проанализировать прибыльность каждого класса своего бизнеса, то ей нужно будет распределить такие статьи, как издержки и доходность инвестиций по индивидуальным классам. Некоторые элементы, такие как комиссионные, будет распределить легко, поскольку будет, вероятно, ясно, к какому классу относится каждая выплата комиссионных. Однако прочие элементы, такие как зарплата исполнительного директора, будут распределяться на более субъективных основаниях. Этот вопрос рассматривается более подробно далее, в данном курсе, и в курсе 403.

## **2.3 Инвестиции**

**Финансовые результаты существующего бизнеса будут, в некоторой степени, зависеть от будущего поведения инвестиций, сделанных компанией для покрытия обязательств по этому бизнесу; поэтому, на них будет влиять неопределенность будущих инвестиционных результатов.**

**При установлении ставок премий, обычно в некоторой мере учитывается ожидаемый доход по инвестициям, которые будут покрывать технические резервы.**

### **Вопрос 7.10**

**Почему данное положение особенно важно для классов с длинными хвостами?**

**Ожидаемый доход подвержен неопределенности, и может, по разным причинам, не быть получен:**

- **могут ухудшиться рыночные условия;**
- **большая, чем предполагалось, доля активов может быть недоступна для инвестирования;**

Обычно имеет место некоторая задержка между получением брокером премии и передачей ее страховщику. Аналогично, страховщик обычно полностью оплачивает претензию, а затем должен ждать возмещения за счет перестрахования или спасенного имущества. Должники тоже могут, в целом, оказаться достаточно большой долей общих активов страховщика. Если средняя задержка вырастет, то средняя ставка инвестиционного дохода упадет.

- возможно, претензии нужно будет оплатить раньше, чем предполагалось;
- возможно, придется реализовывать активы в неблагоприятных условиях. В октябре 1987 года, в Великобритании имел место шторм сразу же после краха фондового рынка;
- плохое правление инвестициями.

Поскольку платежеспособность страховщика измеряется посредством сравнения стоимости активов со стоимостью обязательств, падение стоимости активов может поставить под угрозу платежеспособность страховщика.

**Изменение стоимости активов может снизить платежеспособность, в случае:**

- падения секторов рынка, в которые вложены инвестиции, например, японские акции;
- крах или плохие результаты индивидуальных активов или инвестиций, например, Rooco PLC;
- неблагоприятное изменение обменного курса, например рэнда по отношению к евро.

**Наилучшим способом минимизации рисков активов является обеспечение как можно более точного согласования активов с соответствующими обязательствами, по природе, сроку и валюте (в отношении последнего, по крайней мере, в случае сильных валют, имеющих адекватное предложение подходящих инвестиций).**

Гораздо более подробное рассмотрение принципов инвестирования будет дано ниже.

#### **Вопрос 7.11**

Таким образом, более высокая платежеспособность увеличивает большую свободу инвестиций. Почему?

## **2.4 Бизнес риски**

Существует несколько типов бизнес рисков, приводящих к неопределенности и возможным затратам страховщика.

### ***Несостоятельность третьей стороны***

**Страховщик зависит от того, что множество сторон уплатит причитающиеся с них деньги.**

Риск несостоятельности какой либо из этих сторон может сократить прибыль страховщика или даже поставить под угрозу его платежеспособность.

Примерами воздействия несостоятельности каких либо из этих сторон являются:

- неспособность страхователей или брокеров уплатить премии вовремя, уменьшает объем денег доступных для инвестиций и/или уменьшает средства, доступные для оплаты претензий или издержек;
- дефолт третьей стороны, от которой ожидается возмещение, может оставить страховщика с полной стоимостью убытков, например, возмещение от перестраховщика или претензия к другой страховой компании;
- штат страховщика может растратить деньги, фальсифицировать счета, нерегулярно проводить оплату претензий и т.д., что может привести к невозвратимым убыткам;
- внешние поставщики товаров и услуг могут не выполнить свои обязательства, что приведет к потребности в новых средствах для дальнейшего получения товаров. Самая большая проблема будет иметь место в случае, если обанкротившаяся организация была финансовой организацией, в которой страховщик разместил существенные средства.

В некоторых странах, страховщику может быть предписано внесение средств в компенсационный фонд в случае несостоятельности другого страховщика.

### *Временной риск*

Существует риск того, что страховщик получит деньги позднее, чем предполагалось, когда устанавливались ставки премий, например:

- может быть задержана уплата премий страхователями или брокерами;
- получение перестраховочного возмещения может потребовать большего времени, чем предполагалось.

Существует также риск того, что претензии произойдут раньше, чем предполагалось.

#### Вопрос 7.12

В чем здесь риск?

### *Конкуренция*

Общие страховщики сталкиваются с рисками, похожими на те, с которыми сталкиваются другие предприниматели, работающие на конкурентных рынках:

- предлагаемые ими продукты могут оказаться непривлекательными для потенциальных клиентов;
- цены, которые они должны взимать за свои продукты, чтобы достигнуть удовлетворительных финансовых результатов, могут быть слишком высоки и неконкурентоспособны; это может, например, быть следствием слишком высоких издержек или неадекватного контроля за андеррайтингом и урегулированием претензий;



- административные структуры и каналы сбыта могут устареть, например, вследствие использования конкурентами новых технологий;
- взимаемые цены могут быть недостаточны для получения удовлетворительных финансовых результатов, как вследствие преднамеренного занижения в ответ на конкуренцию, так и вследствие того, что лежащие в основе тарификации предположения оказались слишком оптимистичными;
- на бизнес (в противоположность опыту убытков) может неблагоприятно повлиять изменение законодательства или экономических условий;
- в результате утраты бизнеса в пользу конкурентов, затраты на единицу продукции выросли так, что стало еще труднее конкурентоспособно тарифицировать свои продукты.

### *Страховой цикл*

Следствием конкурентной природы страхового бизнеса является то, что известно как страховой цикл. Прибыльность различных классов страхования имеет тенденцию к цикличности, причиной которой являются рыночные силы спроса и предложения.

Страховой цикл – это период, в течение которого заданный класс страхового бизнеса движется от периода прибыльности к периоду убытков, а затем обратно к прибыльности. Хотя в это, возможно, трудно поверить, в прошлом имела место удивительно четкая циклическая структура страховой прибыли. Несмотря на эту четкую структуру, цикл весьма трудно предсказать.

#### *Этап 1: высокая прибыль*

Когда страховые премии высоки, страховые компании имеют хорошую прибыльность. **Когда бизнес прибылен, на рынок приходит больше страховщиков**, а существующие компании постараются, вероятно, расширить свои операции, привлекаемые перспективой хороших доходов.

#### *Этап 2: усиление конкуренции*

По мере вступления на рынок все большего количества компаний, конкуренция нарастает. **Ставки премий становятся мягче, поскольку страховщики борются за доли рынка.** «Мягкие» премии – это низкие, относительно менее прибыльные ставки.

#### *Этап 3: убытки*

Это приведет к снижению прибылей или убыткам, и цикл перейдет в стадию депрессии. Положение может усугубиться катастрофами или экономическим климатом.

В нижней части цикла, страховщики уходят с рынка или уменьшают свое участие в соответствующих классах бизнеса.

#### **Этап 4: снижение конкуренции и начало подъема**

По мере того, как страховщики сокращают свое участие или уходят с рынка, снижается конкуренция, и ставки премий начинают твердеть (т.е. расти) вновь. **В конечном итоге ставки вырастут, чтобы покрыть понесенные убытки. Скорость, с которой это произойдет, будет зависеть от позиции, занимаемой лидирующими в данном виде бизнеса страховщиками, и сохраняющейся потребностью страховщиков в долях рынка.**

Этап 4 вновь ведет к этапу 1 и цикл замыкается...

**В долгосрочной перспективе структура прибылей и убытков должна выравниваться. В течение коротких сроков, прибыльные классы могут суметь субсидировать убытки других классов.**

Суть здесь заключается в том, что, в конкретный момент времени, разные классы будут находиться в разных точках цикла.

#### **Вопрос 7.13**

Почему компании не вступают на рынок в нижней части цикла и не уходят в верхней?

**В более экстремальном варианте, неспособность к получению прибыли в нижней части страхового цикла может привести к:**

- **убыткам бизнеса, ставящим под сомнение способность окупить фиксированные издержки, а также перспективы роста в будущем;**
- **снижению платежеспособности, требующему дополнительного капитала или иных мер оздоровления.**

**Положение класса по отношению к страховому циклу является, таким образом, важным элементом принятия стратегических решений. Это связано с тем, что на ожидаемую прибыльность (в краткосрочной перспективе) влияет положение класса по отношению к страховому циклу.**

#### **Вопрос 7.14**

Не упомянутый выше риск – это риск слишком высокой скорости роста бизнеса. Почему, по вашему мнению, слишком высокая скорость роста может привести к проблемам?

### **3. Последствия низкой маржи платежеспособности**

Страховщик, имеющий низкую маржу платежеспособности, может подвергнуться вмешательству со стороны надзирающих органов. Чем больше маржа упадет по сравнению с предписанным минимумом, тем более серьезными будут принятые меры, но вмешательство возможно и ранее того момента, когда предписанный минимум будет нарушен.

**К прочим последствиям низкого уровня платежеспособности относятся:**

- **утрата доверия рынка, ведущая к потере бизнеса.** Эта утрата доверия может распространиться на фондовый рынок, что приведет к падению цены акций;
- **необходимость ограничения объема бизнеса, чтобы избежать вмешательства надзирающих органов.** Это может привести к потере прибыльного бизнеса;
- **и, вероятно, к необходимости покупки большего объема перестрахования, чтобы увеличить защиту от флуктуаций.**

Низкая маржа платежеспособности также приведет к более ограниченной инвестиционной политике.

**Поэтому, страховщики обычно имеют активы, обеспечивающие маржу платежеспособности, намного превышающую требуемую надзирающими органами величину.**

## 4. Наконец ...

### 4.1 Пункты глоссария

Изучив эту главу, вы должны теперь прочесть следующие статьи глоссария:

- Катастрофы
- Инфляция стоимости претензии
- Твердые ставки премий
- Страховой цикл
- Основанный на риске капитал

## Глава 7. Резюме

Неопределенности, с которыми сталкивается общий страховщик, можно разделить на:

- неопределенности в отношении результатов существующего бизнеса;
- неопределенности в отношении премий, которые страховщик должен взимать в будущем, чтобы достигнуть желаемых финансовых результатов.

Факторы, вносящие свой вклад в указанные выше неопределенности можно подразделить на четыре основные категории:

- влияющие на опыт претензий;
- влияющие на издержки, в том числе на комиссию;
- относящиеся к инвестициям;
- риски бизнеса.

Причиной связанных с опытом претензий неопределенностей являются:

- переменность размера претензий, как в любой конкретный момент времени, так и во времени;
- задержка, имеющая место между приводящим к претензии инцидентом, заявлением и окончательным урегулированием претензии;
- типы выпускаемых полисов и предоставляемых покрытий;
- характеристики страхователей, включая возможную антиселекцию;
- отношение страхователей к предъявлению претензий;
- уровень преступности;
- экономические условия;
- судебные решения;
- законодательство;
- кумуляция рисков;
- катастрофы;
- скрытые претензии;
- валютные риски;
- перестраховочные риски;
- интерпретация условий;
- инфляция и вытекающие из нее ставки роста претензий.

Целью маржи платежеспособности является защита страхователя, т.е. обеспечение того, чтобы, в условиях этой неопределенности, претензии удовлетворились.

В большинстве стран, регулирующие органы настаивают на соблюдении минимальной маржи платежеспособности. Однако страховщики обычно имеют более высокие свободные резервы, чтобы позволить себе более свободную инвестиционную политику, уменьшить зависимость от перестрахования, повысить доверие со стороны рынка, финансировать новый бизнес и уменьшить риск невыполнения предписанных условий платежеспособности.

## Решения

### Решение 7.1

К возможным причинам относятся:

- страхователь не может предъявить претензию вследствие болезни или травмы;
- страхователь не знает о том, что нужно предъявить претензию, например в случае, когда ограбление произошло во время отпуска;
- страхователь не предъявляет претензию потому, что не осознает существования причины для этого, например, это имеет место при многих производственных заболеваниях;
- страхователь может не торопиться ставить страховщика в известность, возможно вследствие малого размера претензии.

### Решение 7.2

- заявленные неоплаченные убытки;
- ПНУ (произошедшие незаявленные убытки);
- повторно рассматриваемые убытки;
- издержки на работу с претензиями.

### Решение 7.3

- Резерв незаработанной премии (РНП).
- Резерв неистекшего риска (РНР).
- Дополнительный резерв неистекшего риска (ДРНР).

### Решение 7.4

Налоговые платежи и перестраховочное возмещение.

### Решение 7.5

- инфляция;
- изменение основных рисковых характеристик (например, ухудшение погоды);
- изменение состава бизнеса;
- изменение полисных условий, например покрываемых угроз, уровней эксцедента;
- изменение андеррайтинговых стандартов или процедур контроля претензий;
- изменение соглашений перестрахования;
- изменение отношения страхователей к предъявлению претензий;
- изменение уровней издержек, в том числе комиссионных;
- новое законодательство.

### **Решение 7.6**

- Неправильная интерпретация условий полиса ведет к претензиям, которые страховщик не собирался покрывать данным полисом, и, следовательно, не учитывал в ставках премий.
- Если страховщик должен оплатить претензию, это может создать прецедент для множества других претензий. В результате, это может повлиять на прибыль и финансовую мощь страховщика.
- Даже если страховщик не оплатит претензию, он может быть вовлечен в длительную и дорогостоящую тяжбу.
- Если претензия не будет оплачена, страховщик, вероятно, потеряет благосклонность страхователя, а возможно и публики в целом, если средства информации подхватят эту историю. Это может привести к уменьшению доли рынка.

### **Решение 7.7**

- Ответственность работодателей.
- Автогражданская ответственность.
- Общественная ответственность, часто привязанная к другим типам страхования, таким как автомобильное страхование, страхование имущества, морское страхование и т.д.
- Ответственность за качество продукции.
- Профессиональная ответственность.

### **Решение 7.8**

Морское страхование, авиационное страхование и страхование туристов.

*Это, вероятно, наиболее очевидные примеры, но вы могли также упомянуть ответственность за качество продукции, коммерческое автомобильное страхование и т.д.*

### **Решение 7.9**

- Возможно, что все страховщики пострадали одновременно, поэтому все они увеличат премии, чтобы покрыть свои убытки.
- На рынке перестрахования снизился уровень конкуренции.
- Страховщик знает, что вы нуждаетесь в покрытии.
- Оригинальное покрытие было предоставлено на условиях, которые были, вероятно, слишком щедрыми (поскольку перестраховщик не смог провести свои платежи).

### **Решение 7.10**

Для классов с длинными хвостами, до выплаты по претензиям пройдет существенное время. Поэтому, инвестиционный доход существенно влияет на ставки премий.

### **Решение 7.11**

Основной целью инвестиционной политики должна быть оплата обязательств страховщика. С учетом этого, страховщик будет стараться максимизировать доходность при заданном уровне риска.

Чем выше маржа платежеспособности, тем больше вероятность того, что страховщик оплатит свои обязательства, так что страховщик будет иметь большую инвестиционную свободу.

### **Решение 7.12**

На инвестированные средства будет получен более низкий инвестиционный доход, что понизит прибыль. Это может также привести к проблемам с ликвидностью.

### **Решение 7.13**

Страховщику сложно бороться с циклом, потому что:

- Трудно определить момент достижения пика.
- Даже если бы он был известен, такая политика непрактична по нескольким причинам, например:
  - страховщик должен будет получить большую долю рынка с нулевой точки, что может быть связано с предложением очень низких премий или большими затратами на рекламу;
  - страховщик понесет высокие издержки при закрытии и повторном открытии (приобретение нового бизнеса связано с более высокими издержками, чем работа с возобновлениями).

### **Решение 7.14**

- Вполне вероятно, что ставки премий слишком низки и неприбыльны.
- Это может привести к напряжению нового бизнеса; потребуются денежные средства на покрытие минимальной маржи платежеспособности.
- Могут исчерпаться ресурсы по администрированию, андеррайтингу и работе с претензиями.