

Личный риск

Российский рынок личного перестрахования активно развивается. В сравнении с индустриальными, авиационными и морскими рисками объемы покрытия в этой сфере бизнеса относительно невелики. Поэтому теоретически страховые компании могут не пользоваться перестраховочной защитой, но на практике сложилась иная картина. Достаточно сказать, что за последний год объем операций Русского перестраховочного общества в этом виде бизнеса увеличился вдвое. Все большему числу страховщиков становится выгодно делиться с перестраховщиками премией, собранной по страхованию жизни и здоровья.

Классическое страхование жизни и здоровья получает все большее распространение и начинает играть заметную роль в бизнесе страховых компаний. Что примечательно, растет не только портфель страхования корпоративных клиентов, в основном уже сложившийся, но и объем ответственности по полисам, выданным частным лицам. Главным образом это связано с активным развитием банковского кредитования, при котором наличие полиса является обязательным условием выдачи кредита. Если же говорить о корпоративном страховании, здесь чаще всего встречаются два вида договоров: стандартные полисы с относительно небольшим покрытием для рядовых сотрудников (количество застрахованных по такому договору часто очень велико) и полисы с высокой страховой суммой при страховании руководителей или ведущих специалистов компаний. Договор может быть не только частью социального пакета, но и заключаться в пользу работодателя на случай его финансовых потерь, связанных с утратой ценного сотрудника.

При рассмотрении стандартных полисов с невысоким покрытием, компании нет смысла прибегать к услугам профессионального пере-

страховщика. Такие риски она вполне может оставить на собственном удержании. Однако в некоторых ситуациях мы помогаем компаниям избежать серьезных проблем. Вот три наиболее типичных случая, когда страховщики пользуются нашими услугами: крупные индивидуальные страховые суммы, полисы коллективного страхования с высокой кумуляцией риска, страхование лиц, занятых в опасных профессиях (спортсмены, экипажи морских и воздушных судов и т. д.). Эти группы рисков требуют специального андеррайтинга и, как правило, дополнительной емкости.

Цена нестандартного риска

Цель андеррайтинга при страховании жизни и здоровья – оценить, какой риск привносит в страховую или перестраховочный портфель конкретное лицо или группа лиц, и назначить соответствующий этому риску тариф. Стоит отметить, что большинство людей можно отнести с теми или иными допущениями к стандартной группе. Было бы несправедливо увеличивать общий уровень премии и заставлять всех страхователей платить за тех, кто вносит в портфель повышенный риск, особенно если речь идет о больших страховых суммах, и без того являющих-



ся причиной дисбаланса. Отсюда возникает необходимость оценки отдельных «нестандартных» рисков, что и является основной задачей наших специалистов.

В основе оценки риска лежит информация о человеке, приобретающем полис страхования жизни и здоровья. В перестраховании, как и в страховании, используются анкеты, которые тем шире, чем сложнее риск и чем больше страховая сумма. Главный вопрос, на который я стараюсь ответить всякий раз, когда анализирую полученную информацию и принимаю обязательства от имени компании, звучит так: «Одолжила бы я лично этому человеку требуемую сумму из своего кармана?» Собственно, андеррайтинг так и начинался – с личной финансовой ответственности тех, кто подписывал риск.

Учитывая тот факт, что при сборе данных о застрахованном речь идет об обстоятельствах жизни и состоянии здоровья, то есть об информации, обычно являющейся конфиденциальной, мы стараемся минимизировать перечень запрашиваемых сведений. Однако забота об удобстве клиента не должна быть важнее утвердительного ответа на вопрос: «Достаточно ли я знаю о риске, чтобы принимать на себя обязательство выплаты, подчас весьма ощутимой?»

Адекватность покрытия

Для начала необходимо выяснить, с какой целью приобретается полис. Будь то социальный пакет, страхование жизни и здоровья в пользу банка-кредитора или финансовая защита для людей, материально зависящих от застрахованного, цель приобретения должна быть понятна не только страховому агенту, но и компании, и перестраховщику. Страховое покрытие имеет смысл, когда оно отвечает текущим и, возможно, будущим потребностям застрахованного. Если, скажем, заемщик не может выплатить кредит вследствие нетрудоспособности или смерти, банк получит требуемые средства от страховой компании в качестве возмещения. В таком полисе заинтересованы все стороны: заемщик с семьей, в собственности которых остается приобретенное имущество, банк, возвращающий обратно свои деньги, и страховая компания, получающая благоприятные в своей массе риски. Более того, оценка финансового состояния застрахованного проводится в данном случае и банком – дополнительное преимущество, исключительно важное при больших страховых суммах.

Если полис предназначен не для погашения обязательств, а для компенсации утраченного дохода, возникает вопрос о размере этого дохода. Только, ответив на него, мы можем определить требуемую страховую сумму. Причем в данном случае речь идет о деньгах, заработанных лично застрахованным. Капитальные вложения, которые не обесценятся и не исчезнут в случае ущерба жизни и здоровью, в расчет приниматься не должны.

Оценка окружения

Андеррайтинг внешних факторов актуален в случаях, когда деятельность застрахованных связана с повышенным риском. Это относится не только к упомянутой выше группе лиц, занятых в опасных профессиях, но и к работни-

кам промышленных предприятий. Зачастую для более точной оценки необходимо прибегать к делению на подгруппы в зависимости от наличия внешних физических воздействий и квалификации работников.

Существенна также информация о деловых и частных поездках и их географии. Она помогает понять, присутствуют ли риски транспортных происшествий или, например, военных действий. Способы проведения досуга не менее важны, учитывая развитие и распространение горнолыжного спорта, дайвинга, экстремальных путешествий.

Решающее значение андеррайтинг внешних факторов приобретает при страховании спортсменов. Здесь крайне важна статистика по травматизму в том или ином виде спорта. За годы работы нами накоплена обширная база данных, позволяющая рассчитать риски для профессионалов и любителей.

С перестраховщиками в секторе Accident & Health наиболее выгодно работать по нестандартным рискам.

Медицинский андеррайтинг

В контексте страхования человек – это объект, по которому нужно оценить вероятность проблем со здоровьем, ведущих к нетрудоспособности или даже к смерти. Здесь необходимо описание и, если полис покрывает риски ущерба жизни и здоровью вследствие заболевания, осмотр.

Статистика, увы, неумолима: продолжительность жизни женщин в России в среднем примерно на 20 лет больше, чем мужчин. В Западной Европе эта разница составляет приблизительно 5 лет. Почему так? Вопрос скорее для специалистов в области демографии. Для нас же эти цифры имеют сугубо практическое значение.

На основании данных о смертности и заболеваемости применительно к полу и возрасту мы

составляем таблицы ставок, так называемых «базовых тарифов». Остается вопрос – насколько предполагаемая продолжительность жизни человека будет соответствовать статистическим данным о людях его пола и возраста. Есть ли другие факторы, заметно влияющие на вероятность наступления нетрудоспособности или смерти?

В основе медицинского андеррайтинга лежит понимание того факта, что мы можем оценить эти риски, основываясь на данных о текущем состоянии здоровья заявителя, его медицинской истории, образе жизни и наследственных факторах. Причем степень риска определяется не только отдельными факторами, но и их совокупностью.

Как уже говорилось, мы, перестраховщики, имеем дело в основном с нестандартными рисками. Но даже здесь объем запрашиваемой

медицинской информации может существенно различаться. Например, если предполагается большая страховая сумма и застрахованный молод – общий медицинский осмотр может дать достаточные основания для принятия решения. Если же в анкете указаны текущие заболевания или перенесенные операции, может потребоваться ряд специальных тестов – общий анализ крови, электрокардиограмма, рентген грудной клетки или осмотр специалиста соответствующего профиля.

С маркетинговой точки зрения подобная процедура рассмотрения рисков может представляться чересчур сложной. Однако не стоит забывать, что речь идет о серьезной финансовой защите, и лучше решать проблемы на стадии подписания договора, а не при урегулировании убытка. ■