

Андеррайтинг является самой сутью страхования. Поэтому разработка адекватных критериев оценки эффективности андеррайтинга страховой компании является первым шагом на пути повышения прибыли и рыночной стоимости страховой компании.

Сейчас в Украине наблюдается существенное повышение интереса к страхованию вообще и теоретическим основам страхования в частности. Учитывая тот факт, что коммерческого страхования в Советском Союзе не было, первые украинские страховые компании столкнулись с недостатком литературы о страховании и были вынуждены восполнять дефицит знаний путем проб и ошибок. За 15 лет, которые прошли с момента объявления независимости Украины, ситуация серьезно изменилась. В Украине появился целый ряд работ, в основном учебников, по проблемам страхования, появились специализированные периодические издания. Но ряд важных вопросов организации и ведения страхового бизнеса остается нераскрытым. Одним из таких вопросов является андеррайтинг (underwriting), как ключевой бизнес-процесс любой страховой организации. Ведь основная функция любого страховщика — это эффективное управление рисками страхователей.

Данная статья посвящена рассмотрению «андеррайтинга» в страховой компании и путям оценки его эффективности. Публикаций на эту тему в украинской литературе практически нет, поэтому и нет какого-то общепринятого взгляда на эту проблему. Статья не претендует на полноту охвата темы и является общими набросками к изучению андеррайтинга в страховой компании.

Согласно определению термина «андеррайтинг», приведенного в словаре терминов Международной ассоциации органов по надзору за страхованием (IAIS), **андеррайтинг** [1] — это процесс, посредством которого страховая компания определяет, акцептовать ли предложение (заявление) страхователя о заключении договора страхования, и если акцептовать, то на каких условиях. Однако такое определение является слишком общим и ничего не говорит о том, из каких действий (процессов) состоит андеррайтинг.

Предлагаем следующее определение термина. **Андеррайтинг** — это деятельность страховщика, направленная на оценку рисков, принимаемых в страхование, определение адекватного страхового тарифа и условий страхования, формирование прибыльного страхового портфеля.

Таким образом, основными **функциями андеррайтинга** являются:

1. Оценка рисков. Любой риск характеризуется определенными параметрами: количественными (вероятность ущерба, наибольший возможный ущерб, математическое ожидание ущерба и т. д.) и качественными (качество системы противопожарной безопасности, наличие сигнализации, уровень подготовки и опыт пилотов). Оценка рисков состоит в определении параметров каждого из рисков;
2. Определение адекватного страхового тарифа. Страховые тарифы рассчитываются актуарно, а задача андеррайтера состоит в выборе адекватных

повышающих (понижающих) коэффициентов к базовому тарифу, в зависимости от специфики конкретного договора страхования;

3. Определение условий страхования. Одним из инструментов управления прибылью страховой организации, наряду со страховыми тарифами, являются условия страхования (широта страхового покрытия, исключения из страховых событий и т. д.);

4. Формирование прибыльного страхового портфеля. Под страховым портфелем будем понимать сумму всех страховых брутто-премий, полученных (начисленных) на протяжении андеррайтингового года по некоторому виду страхования или по всем видам страхования, за вычетом расходов на привлечение страхователей (агентские и брокерские вознаграждения) и расходов на ведение дела.

ЗАЧЕМ НУЖЕН АНДЕРРАЙТИНГ?

Каждый вид страхования обладает своими особенностями андеррайтинга. Без понимания страховых рисков и того, что принимается на страхование (объекта страхования), а также описания факторов, которые увеличивают вероятность наступления страхового события и ожидаемый размер страхового возмещения, нельзя правильно оценить риск. А если степень риска нельзя выразить в денежном выражении, то и сформировать прибыльный портфель тоже не получится, а если и удастся, то только благодаря случайности.

Обычно андеррайтинг осуществляется путем проверки предлагаемого на страхование риска по ряду параметров, которые зависят от конкретного вида страхования

Например, при страховании Каско наземного транспорта такими параметрами могут быть:

- круг лиц, допущенных к управлению автомобилем, их возраст и опыт вождения;
- желаемый размер франшизы;
- наличие противоугонных систем, условия хранения автомобиля в ночное время; и многие другие.

Таким образом, андеррайтер использует некоторую систему оценки каждого риска, схематически представленную в виде таблицы.

Система оценки рисков при страховании

п/п	Параметр	Возможные значения	Решение андеррайтера	
Условия страхования Тариф				
1.	Наличие противоугонной системы	А) Есть Б) Нет		
	Стандартные условия	А) Стандартные условия Б) - ограничить места хранения машины в ночное время; - исключить из покрытия риск «Угон»; - отказ в страховании А) базовый Б) - +15% к базовому тарифу ; - отказ в страховании		
n		{a1,a2...am}	{b1,b2...bk}	

Роль андеррайтера при заключении договора страхования



Основным результатом работы андеррайтера является формирование прибыльного страхового портфеля, т. е. получение андеррайтинговой прибыли. Под «андер-райтинговой прибылью» понимается разница между размером страхового портфеля и выплаченными страховыми возмещениями (для упрощения, результат по операциям перестрахования в расчет не принимается). Эти показатели (премии и возмещения) нужно приводить к конкретному «андеррайтинговому году», который

соответствует календарному, с той разницей, что если договор страхования был заключен в определенном году, например, 2005, то все доходы (страховые премии) и расходы (страховые возмещения) относятся именно к 2005 году независимо от того, когда они были фактически осуществлены: в 2005, 2006, 2007 или любом другом году. Благодаря этому, можно соотнести страховые премии по всем договорам страхования в определенном году со страховыми возмещениями, выплаченными по этим договорам, и получить сопоставимые данные.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Оценить качество андеррайтинга той или иной страховой компании можно по тому, насколько эффективно выполняются функции андеррайтинга. Ранее отмечалось, что основными функциями андеррайтинга являются: оценка рисков, определение адекватных страховых тарифов и условий страхования, а также формирования прибыльного страхового портфеля. Последняя функция является результирующей, т. е. андеррайтинговая прибыль по страховому портфелю зависит от того, насколько эффективно были выполнены предыдущие три функции. Таким образом, оценку эффективности андеррайтинга можно свести к оценке прибыльности страхового портфеля. Основные показатели оценки прибыльности страхового портфеля: **1.**

Прибыльность страхового портфеля (относительный показатель).

Рассчитывается как отношение андеррайтинговой прибыли (АП) по портфелю к размеру страхового портфеля (СП):

$$\text{Прибыльность} = \text{АП} / \text{СП}$$

Показатель прибыльности показывает, сколько гривень андеррайтинговой прибыли зарабатывает страховая компания на каждую гривню привлеченных страховых премий.

2. Прибыль в абсолютном выражении. Прибыльность в 10% по портфелю в 100 млн. дает прибыль в 10 млн., в то время как прибыльность в 40% по портфелю в 10 млн. дает прибыль в 4 млн. Поэтому, кроме относительных показателей, следует рассматривать и абсолютные.

Задача состоит в выработке некоторого соотношения между прибыльностью в процентах и прибылью в абсолютных величинах. С одной стороны, страховщика интересует прибыльность как некоторый процент от привлеченных премий, потому что на каждую гривню премий приходится несколько копеек расходов на привлечение клиентов (аквизиционных расходов). С другой стороны, аквизиционные расходы могут быть постоянными или повышаться в меньшей степени, чем растут привлеченные платежи. Кроме того, привлечение дополнительных премий можно осуществлять либо за счет снижения тарифов, либо за счет принятия на страхование более опасных рисков, что отразится на прибыльности (относительном показателе).

Пример. В 2004 году страховая компания привлекла 100 млн. грн. страховых платежей, и страховой портфель имел прибыльность в размере 32%. За год страховая компания сумела увеличить сбор премий до 185 млн. грн., но при этом прибыльность снизилась до 19%. Расходы на привлечение страхователей и ведение дела оставались неизменными и составляли 20% от привлеченных страховых платежей. Целесообразными ли были такие изменения? Для ответа на этот вопрос следует определить размер прибыли по портфелю в абсолютном выражении:

- для 2004 года: $100 \text{ млн.} \cdot 0,8 \cdot 32\% = 25,60 \text{ млн. грн.};$
- для 2005 года: $185 \text{ млн.} \cdot 0,8 \cdot 19\% = 28,12 \text{ млн. грн.}$

Прибыль за год выросла на 2,52 млн. грн. Соответственно увеличение сбора страховых премий было целесообразным. Но до какого предела следует увеличивать страховой портфель, при условии, что его прибыльность снижается?

Предлагаем следующую формулу:

$$\frac{\text{Премии } t_0}{\text{Премии } t_1} \geq \frac{\text{Прибыльность } t_1}{\text{Прибыльность } t_0},$$

где Премии t_0 — это размер страхового портфеля за базовый период; Премии t_1 — размер страхового портфеля за отчетный период; Прибыльность t_0 — прибыльность страхового портфеля за базовый период; Прибыльность t_1 — прибыльность страхового портфеля за отчетный период.

Тогда, в нашем примере, расходами на привлечение страхователей и ведение дела можно пренебречь, и при страховом портфеле за 2005 год в 185 млн. грн. минимальная доходность, которая нас устроит, составит:

$$(100 \text{ млн.} \cdot 32\%) / 185 \text{ млн.} = 17,30\%.$$

При этом следует учитывать: а) возможность увеличения инвестиционных доходов при увеличении размера страхового портфеля; б) возможность увеличения расходов на привлечение страхователей и ведение дела при увеличении сбора страховых премий.

3. Структура страхового портфеля. Постоянно отслеживая структуру страхового портфеля и, соответственно, выявляя наиболее рискованные группы клиентов, объектов страхования, страховщик может оптимизировать доходность по портфелю. Также, следует формировать такой страховой портфель, который был бы слабо подвержен катастрофическим убыткам. Например, если мы говорим о страховании недвижимости от стихийных бедствий, то следует обеспечить географическое распределение объектов страхования, входящих в этот портфель.

4. Оптимальный размер страхового портфеля. Под размером страхового портфеля будем понимать здесь количество однородных, статистически независимых друг от друга объектов страхования. Ранее страховым портфелем мы называли объем привлеченных премий, но для анализа оптимальности размера страхового портфеля нужно использовать количество объектов страхования, т. к. именно от него зависит ошибка выборки по портфелю и отклонение фактического объема выплат от расчетного. Можно утверждать, что существует некий интервал значений размера страхового портфеля, при котором прибыльность по портфелю является наибольшей.

Наличие нижней границы оптимальности определяется тем, что до того момента пока будет сформирован некий минимальный страховой портфель из однородных рисков, мы не можем говорить о стабильности страховых операций. Это связано с тем, что страховые тарифы рассчитываются на основе статистических данных по рынку (региону) в целом, а наш страховой портфель является лишь выборкой из совокупности. Чтобы выборка была репрезентативной она должна иметь некий минимальный размер. До того, как этот размер будет достигнут, наши страховые тарифы будут либо слишком высокими, либо слишком низкими. С другой стороны, при маленьком страховом портфеле одна-две крупные выплаты могут привести к убытку по портфелю в целом.

Верхняя граница оптимальности обусловлена тем, что страховщик может оказаться в ситуации, когда дополнительное увеличение страхового портфеля будет происходить за счет «плохих рисков», вероятность страхового события по которым слишком велика. То есть будет страховаться все подряд лишь бы нарастить портфель. Стоит также отметить, что верхняя граница может вообще отсутствовать, если страховщик проводит грамотный андеррайтинг и тогда задача страховой компании сводится к максимально возможному наращиванию страхового портфеля.

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ

Отдельным, но крайне важным моментом, является необходимость обеспечения баланса интересов андеррайтеров, продавцов, перестраховщиков, акционеров и менеджеров. Принимая решение о страховании того или иного риска и условиях страхования, андеррайтер устанавливает «точку отсчета» для своих коллег.

Именно андеррайтер устанавливает страховой тариф, о котором продавцу нужно договориться с клиентом. Если тариф окажется слишком высоким, то продавец не сможет привлечь страхователя, а компания не получит страховой премии.

После заключения договора страхования за работу берется перестраховщик, который, либо должен включить застрахованный риск в облигатор, либо перестраховать его факультативно. Если условия договора страхования будут серьезно отличаться от общепринятых, то перестраховать риск будет крайне сложно. Кроме того, андеррайтер мог ошибиться и назначить слишком низкий тариф, по которому риск нельзя будет перестраховать.

И естественно, что в конце всей этой цепочки стоят акционеры и менеджеры, которых интересует прибыль по страховому портфелю. Следовательно, андеррайтер должен все

время помнить о том, что результат его работы (страховой тариф и условия страхования) определяет результат работы его коллег и компании в целом, а это огромная ответственность.