

LIFE INSURANCE UNDERWRITING PROCEDURE

Zakirkhodzhaeva Sh.A.
Tashkent Financial Institute

Abstract

In modern conditions, the role of life insurance, as one of the most important prerequisites for the safe life of an individual, family, society as a whole, is constantly growing. Life insurance is becoming not only necessary for the further development of the insurance market, but also turns into an attractive business. But without studying the theory of life insurance, its technological features, without receiving special professional training, this business will not bring success.

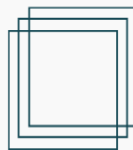
Один из главных бизнес-процессов страхования жизни является андеррайтинг (англ. Underwriting переводится с английского как «подписание под» чем-либо, под какими-либо критериями, то есть принятие решения. Следовательно, не только в страхования жизни но и в страховании андеррайтинг – это принятие решения о страховании потенциального риска.

Андеррайтинг считается основным ключевым звеном, лежащим в основе системы страховых отношений, на протяжении всей истории развития страхования, так как конкретно от его функционирования зависело и зависит успешное проведение страховых операций и получение прибыли страховщиком. Андеррайтинг – деятельность страховщика, направленная на оценку рисков, принимаемых в страховании, определение адекватного страхового тарифа и условий страхования, формирование прибыльного страхового портфеля.

Для принятия на страхование рисков в страховании жизни проводится андеррайтинг – процесс анализа предлагаемых на страхование рисков, принятия решения о страховании того или иного риска и определения адекватной риску тарифной ставки и условий страхования.

При проведении андеррайтинга требуется специалист высокой квалификации. Это обусловлено тем, что на объект страхования оказывают влияние факторы, которые сложно оценить, а также сложно спрогнозировать направление развития рискованного события.

Процедуре заключения договора страхования предшествует андеррайтинг. Дословно это означает "принятие на страхование", т.е. принятие страховой организацией на себя ответственности за возможные материальные убытки страхователя за определенное вознаграждение (страховую премию). На практике это работа страховщика (андеррайтера) по оценке рисков, предлагаемых к страхованию, и принятие окончательного решения относительно условий, сроков страхования и др. Андеррайтеру предстоит оценить риск потенциального страхователя и принять решение по следующим вопросам:



- следует ли принимать риск на страхование;
- нет ли причин подозревать клиента в нечестности;
- к какой рискованной группе следует отнести предлагаемый к страхованию риск;
- на каких условиях принимать риск на страхование.

От профессионализма андеррайтера в значительной мере зависит финансовая устойчивость страховой организации. Процедура андеррайтинга различна в каждом виде страхования.

При заключении договоров страхования жизни независимо от конкретного вида страхового продукта андеррайтинг включает два этапа:

- 1) Медицинский андеррайтинг, который проводится на основании данных о состоянии здоровья страхователя на момент заключения договора страхования с учетом вероятной продолжительности жизни. Цель – выявление у страхователя наличия определенных заболеваний или предрасположенности к заболеваниям, которые не подлежат страхованию.
- 2) Финансовый андеррайтинг – определение пригодности риска к страхованию с точки зрения различных финансовых аспектов (запрашиваемая страховая сумма, возможность уплачивать страховые премии и т.д.).

Андеррайтинг страхования жизни и здоровья основан на изучении первичной информации из заявления страхователя (стандартный андеррайтинг), дополнительных сведений и результатов экспертизы (индивидуальный андеррайтинг).

Стандартный андеррайтинг предполагает анализ заявления на страхование, прилагаемой анкеты и прочей предоставленной страхователем информации и определение соответствия информации, предоставленной страхователем, критериям стандартности. При соответствии данных заявление на страхование признается стандартным, и договор заключается на условиях стандартного андеррайтинга.

Критерии стандартности риска – это определенное состояние совокупности факторов риска, которые позволяют квалифицировать заявление на страхование как стандартное и заключать договор страхования без проведения дополнительного анализа.

Страховщик самостоятельно устанавливает критерии стандартности, однако при этом обычно учитываются условия перестрахования, предполагаемый финансовый результат от страховой деятельности по виду и другие показатели. Согласно типовым инструкциям по проведению андеррайтинга заявление на страхование признается стандартным, если информация о принимаемом на страхование лице будет соответствовать определенным критериям (табл. 1).

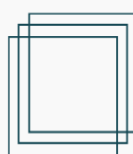
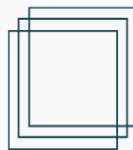


Таблица 1. Критерии стандартности риска при страховании жизни

Критерии стандартности	Значения критериев
Общефизические показатели	<ul style="list-style-type: none">• Вес и рост застрахованного лица соответствуют норме: нормальным является вес, равный росту, минус 100–105 (отклонения, не влияющие на оценку: плюс-минус 15–20); при этом вес взрослого человека не может быть менее 45–50 кг.• Величина артериального давления соответствует норме (в пределах от 90/60 до 140/90).• Потребление табака и алкоголя умеренно
Профессия	Профессия застрахованного не связана с повышенной степенью риска (застрахованное лицо не является военнослужащим и работником спасательных служб, спецслужб, нефтяной и атомной промышленности, милиционером, инкассатором, рабочим, ведущим подводные работы, человеком, работающим с взрывчатыми веществами и т.п., рабочим и служащим, чья профессиональная деятельность связана с частыми и продолжительными командировками в "горячие точки", зоны стихийных бедствий и пр.)
Состояние здоровья	Застрахованное лицо не имеет (не имело ранее) заболеваний по определенному страховщиком списку, не переносило определенных страховщиком операций
Образ жизни	Застрахованное лицо не увлекается рисковыми или опасными видами спорта (парашютный спорт, подводное плавание, автототоспорт и пр.)
Размер страховой суммы	Страховая сумма соответствует (не превышает) установленным андеррайтерской политикой значениям
Источники дохода	Доходы страхователя легальны и он платежеспособен. У него нет очевидных связей с криминальным миром

В случае если какие-либо данные, заявленные клиентом, не соответствуют критериям стандартности, заявление направляется на индивидуальный андеррайтинг. В процессе андеррайтинга со страхователем также согласовывается порядок уплаты страховой премии: единовременный или в рассрочку. При уплате в рассрочку страховщик обычно учитывает действие инфляции, приводящее к обесцениванию взносов, уплаченных позже, и вводит коэффициент дисконтирования или, как его еще называют, коэффициент рассрочки.

Индивидуальный андеррайтинг предполагает, что представитель страховщика собирает всю необходимую для суждения о степени риска информацию и передает ее на рассмотрение профессиональному андеррайтеру. В свою очередь, андеррайтер производит комплексную оценку риска, при необходимости запрашивает дополнительные документы и принимает решение, на каких условиях будет заключен договор страхования.



Как правило, андеррайтер запрашивает более полную информацию о страхователе и застрахованном. В этом случае инструментом предстраховой экспертизы обычно является анкета с более подробными вопросами. Могут быть запрошены также такие документы, как справки из лечебно-профилактических учреждений, выписки из больничной карты, справки с места работы, справки о доходах и пр., может быть проведено медицинское освидетельствование потенциального клиента.

На основании собранной таким образом информации андеррайтер дает рекомендации к установлению параметров договора страхования (в отношении рисков, сроков и порядка уплаты страховой премии и пр.).

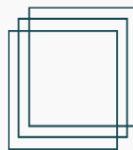
Медицинский, профессиональный и финансовый андеррайтинг для индивидуальных страхователей и малых групп застрахованных, отклоняющихся от стандартных условий, проводится на основании первичной и дополнительной информации. По результатам андеррайтинга страховая организация может либо принять риск по стандартному или повышенному тарифу, либо отказать заявителю в страховании. В андеррайтинге учитываются род деятельности клиента, социальный статус. Таблица смертности, используемая при актуарных расчетах, свидетельствует, что более образованные и высокооплачиваемые люди живут дольше, чем необразованные или получившие неполное образование, что связано с большими доходами и лучшими условиями жизни образованных граждан.

Андеррайтинг в накопительном страховании жизни включает мероприятия, проводимые с целью определения степени отклонения риска наступления смерти или какого-либо нарушения здоровья потенциального застрахованного лица от установленного критерия (например, среднестатистического показателя продолжительности жизни, согласно таблицам смертности и травматизма), в целях обеспечения возможности предложения страховой услуги на условиях, адекватных принимаемому риску.

Андеррайтинг проводится на основании результатов пред-страховой экспертизы. Оценка рисков проводится по следующим направлениям:

- 1) медицинский андеррайтинг;
- 2) профессиональный андеррайтинг;
- 3) андеррайтинг образа жизни;
- 4) финансовый андеррайтинг;
- 5) криминальный андеррайтинг.

Андеррайтинг договора страхования жизни проводится комплексно и предусматривает оценку степени риска одновременно по всем направлениям. Однако, как показывает практика, можно выделить определенную последовательность проведения андеррайтинга договора страхования жизни. В частности, наиболее важной его составляющей является медицинский



андеррайтинг, так как при неудовлетворительном состоянии здоровья застрахованного лица (страхователя) другие вопросы андеррайтинга становятся уже не актуальными. Скорее всего договор страхования в отношении подобного страхователя будет направлен на более глубокий андеррайтинг (индивидуальный) или не будет заключен вообще.

Следует отметить, что по данным мировой статистики более 90% заявлений на страхование жизни рассматриваются положительно. В случае отклонения заявления или принятия его по повышенному тарифу, следует помнить, что страховой тариф не постоянен и может со временем меняться. Так, если бросить курить, похудеть, снизить уровень артериального давления, то оценка страхового риска может измениться в сторону уменьшения.

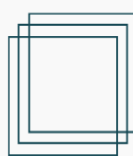
Андеррайтинг основывается на результатах проведения предстраховой экспертизы. Ее задачей является оценка отклонения индивидуальных факторов рисков потенциальных застрахованных лиц от среднестатистических (тарифных) путем выявления и изучения особенностей состояния их здоровья, условий работы и образа жизни. Об известных страхователю факторах риска (рисковых обстоятельствах) страхователь (застрахованный) должен сообщить страховщику.

Данные, на основании которых проводится предстраховая экспертиза, могут быть получены при опросе страхователя (застрахованного), визуальном знакомстве с ним, специальном анкетировании, а также при изучении представляемых страхователем или потенциальным застрахованным лицом документов, содержащих необходимые сведения. При опросе и изучении документов не следует исключать возможного представления недостоверных сведений о потенциальном застрахованном лице. Любые сомнения в достоверности сведений должны быть поводом для дополнительных проверок.

В каждом договоре страхования должен присутствовать действительный страховой интерес, т.е. оправданная причина страхования: запрашиваемое страховое покрытие должно соответствовать статусу страхователя, а страховой интерес должен быть измерим в денежном выражении.

Страховой интерес: необходимым условием заключения договора страхования жизни является наличие страхового интереса у страхователя. Страхователь должен быть заинтересован в том, чтобы жизнь застрахованного лица продолжалась, нести финансовые или моральные потери в случае его смерти. Заинтересованность в страховании называется страховым интересом. Принципы страхования жизни также не допускают, чтобы наступление страхового случая (смерть застрахованного лица) происходило в результате намеренных действий страхователя или выгодоприобретателя.

При страховании собственной жизни автоматически предполагается наличие страхового интереса. При страховании жизни третьих лиц наличие страхового



интереса оправданно в том случае, если страхователь состоит в родственных отношениях (основанных на кровных узах, браке) с застрахованным лицом или же страхователь находится в финансовой зависимости от лица, чья жизнь является объектом страхования. Таким образом, страхователь должен быть более заинтересован в продолжающейся жизни застрахованного лица, нежели его смерти.

Отношения между мужем и женой, а также родителями и детьми являются достаточным основанием для возникновения страхового интереса. В отношениях между внуками и их бабушками и дедушками обычно также присутствует страховой интерес. Взаимосвязь между двоюродными родственниками, тетями, дядями, племянниками и более дальними родственниками не соответствует принципам страхового интереса, так как считается, что в этом случае моральные и финансовые связи слабее.

Принято считать, что при страховании жизни страховой интерес присутствует в следующих взаимосвязях:

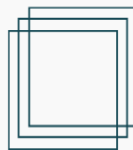
- человек имеет неограниченный страховой интерес к своей собственной жизни;
- муж или жена имеют неограниченный страховой интерес к жизни друг друга;
- существует юридическое право требования финансовой поддержки от родственников (например, родственник находится на иждивении).

Определенные отношения, основанные на финансовых интересах, также создают страховой интерес. Например, предполагается, что кредитор имеет страховой интерес к жизни должника, так как в случае его смерти кредитор понесет потенциальные убытки из-за невозврата кредита и процентов по нему. Другим примером являются взаимоотношения между работодателем и так называемым ключевым работником или же между партнерами по бизнесу (смерть лица, занимающего высокий пост в организации, ведущего акционера может привести к финансовым потерям или же нанести ущерб интересам прочих акционеров).

Андеррайтер принимает в расчет факторы, связанные с самой человеческой натурой, не зависящие от бизнеса или иного коммерческого предприятия.

Убедившись в наличии страхового интереса, андеррайтер определяет размер страхового покрытия. При страховании жизни достаточно сложно измерить страховой интерес в денежном выражении, но, тем не менее, страховая сумма по договору должна соответствовать ущербу, который может быть причинен третьим лицам в результате смерти застрахованного лица. После того как андеррайтер убедился в том, что страхователь в состоянии уплачивать страховые взносы, он должен установить, имеет ли он право на запрашиваемое покрытие. Подобная процедура необходима для того, чтобы исключить возможность заключения договора страхования с нечестным клиентом.

В договоре страхования жизни должны соблюдаться следующие условия:



1. Страховая сумма должна быть связана с реальными потребностями страхователя или выгодоприобретателя (например, при страховании в пользу родственников или членов семьи страховая сумма должна быть достаточной для поддержания их обычного образа жизни).

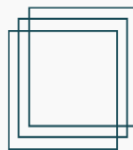
2. Страховая премия должна составлять разумную долю от дохода страхователя. При заключении договора страхования жизни на большие страховые суммы необходимо принимать во внимание тот факт, что страхование может закончиться в течение первого года действия. Заключая каждый новый договор, страховщик несет определенные расходы: административные, расходы на андеррайтинг, формирование страховых резервов по будущим обязательствам и т.д. Зачастую расходы по заключению нового договора превышают премию, уплаченную за первый год. Если договор заканчивается в первый же год действия, расходы страховщика не окупаются полученной премией.

Таким образом, страхователь должен обосновать требуемую страховую сумму. В каждом случае существуют индивидуальные обстоятельства, и андеррайтер должен детально изучать каждый из перечисленных ниже факторов.

1. Возраст. Принимая во внимание возраст застрахованного лица, можно рассчитать предполагаемое число лет, на протяжении которых он еще будет продолжать активную работу. Это необходимо для определения общей суммы утраченного дохода семьи по причине смерти кормильца. Например, если застрахованному лицу на момент заключения договора страхования жизни 55 лет и он, предположительно, уйдет на пенсию в 60 лет, то в результате максимальная сумма дохода, которую недополучит его семья в результате его смерти, составит размер его заработка за пять лет. Если запрашиваемая страхователем страховая сумма существенно превысит расчетную сумму его будущего заработка, то размер реального страхового интереса завышен. Считается, что его семья имеет страховой интерес к его жизни, равный сумме недополученного дохода в результате смерти.

2. Профессия. Учитывая род деятельности застрахованного лица, можно рассчитать предполагаемый размер его будущего дохода. Даже в тех отраслях, где заработная плата относительно стабильна на протяжении многих лет и известен уровень доходов, соответствующий данной профессии, необходимо принимать в расчет такие факторы, как рост стоимости жизни, а также возможность повышения застрахованного в должности, что повлечет за собой значительный рост его доходов.

Вопросы возникают в том случае, если на момент заключения договора страхования застрахованное лицо не имеет постоянной доходной работы (например, студенты или лица, временно занимающие определенную должность, сезонные работники). Несмотря на то, что потребность в страховании может быть обоснована, перед андеррайтером возникает проблема определения



адекватной страховой суммы. В этом случае в расчет следует принимать иные факторы, например женат ли страхователь, наличие финансово зависимых лиц и т.д.

3. Доход. Фактор дохода рассматривается в совокупности с прочими факторами. Если запрашиваемая страховая сумма вполне разумна, то в своем решении андеррайтер будет опираться именно на размер дохода страхователя. В расчет принимается и заработанный, и еще не заработанный доход страхователя. При оценке заработанного дохода учитываются заработная плата, наличие машины, полиса медицинского страхования, а также социальный пакет, предоставляемый работодателем.

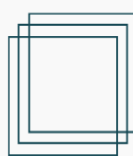
Следует учитывать, что существуют профессии, где доход может существенно колебаться из года в год. В этом случае в расчет принимается доход за несколько последних лет.

4. Наличие иждивенцев. Если застрахованному лицу на момент заключения договора страхования жизни 55 лет и, предположительно, он уйдет на пенсию в 60 лет, то в результате максимальная сумма дохода, которую недополучат иждивенцы в результате его смерти, составит размер его заработка за пять лет.

5. Обязательства. В последние годы все большую популярность приобретает покупка товаров и недвижимости в кредит. Если существует вероятность, что задолженность не будет погашена до смерти заемщика, то эту проблему можно решить при помощи страхового полиса. Существуют разновидности полисов страхования жизни, которые обеспечивают покрытие различных долгов после смерти должника. Особенность таких страховых продуктов заключается в том, что срок действия полиса соответствует сроку кредита, а страховая сумма — его размеру.

Проблемы развития андеррайтинга в страховании жизни.

Одна из главных проблем страхового андеррайтинга в страховании жизни состоит в том, что руководство компаний (обычно маленьких) перекладывает эту важную и тяжёлую роль на простых страховых агентов, компетенция которых не только не дотягивает до профессионального андеррайтера, но и вообще до профессионального страхового агента. Эти же страховые компании не только не хотят изменять эту проблему, но и ещё усугубляют её. Зарботная плата страховым агентам в большинстве компаний не фиксирована, она исчисляется как процент от заключенных договоров страхования, т. е. сколько наработал, столько и получил. Это в свою очередь приводит к неправильной мотивации персонала. Такая мотивация заключается в следующем: заключить побольше договоров страхования, не обращая особого внимания на их качество, а в случае наступления страхового случая минимизировать страховые выплаты или вообще их исключить. В таких условиях о развитии андеррайтинга не может и идти речи.



Сложившуюся ситуацию усугубляет отсутствие квалифицированных кадров, они есть, но их слишком мало, зачастую они малоопытны или малоквалифицированы. Многие сотрудники страховых компаний, в том числе и андеррайтеры, не имеют мотивации в отношении создания положительного имиджа своей компании, они не воспринимают её как свою семью (что в свою очередь сильно развито в Японии, имеющей невероятные высокие темпы роста экономического потенциала), они стремятся к наискорейшему обогащению. Всё это приводит к отсутствию барьеров по предотвращению коррупции в страховых компаниях.

Еще одна из главных проблем страхового андеррайтинга в страховании жизни состоит в недостаточном методическом обеспечении и алгоритмической проработки в комплексном процессе оценки и управления рисками.

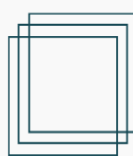
Ужесточение конкуренции на страховом рынке в страховании жизни ставит перед андеррайтером задачи нового уровня сложности: как сохранить клиентскую базу при активной демпинговой политике конкурентов, как повысить качество страховых услуг и сохранить необходимый уровень рентабельности бизнеса.

В страховой практике пока не сложилось общепринятого определения страхового андеррайтинга. Многие компании, к сожалению, игнорируют грамотный андеррайтинг в погоне за прибылью. Их мотив понятен - чем больше договоров страхования заключит страховая организация, тем больше страховых премий будет, а следовательно, тем больше будет денег. Но бегая за количеством, они забывают о качестве. Для получения положительного финансового результата страховой деятельности необходимо отобрать на страхование такие объекты страхования (риски), для которых суммарный убыток по страховому портфелю будет ниже суммарного тарифного убытка. Положительная разница между совокупными значениями тарифного и фактического убытка, который обеспечит своей работой андеррайтер, и составит положительный финансовый результат страховой деятельности.

Для отбора таких качественных объектов андеррайтер должен попытаться вычлени из предлагаемых на страхование объектов объекты с меньшей вероятностью наступления страховых случаев и меньшей величиной убытка при наступлении страховых случаев. Вот в чём смысл андеррайтинга.

Повышение качества страхового андеррайтинга в страховании жизни, при рассмотрении его проблем, становится очевидной. Но не надо только о грустном, страховые компании достигли и некоторых высот в отношении повышения качества андеррайтинга в своих компаниях (в основном конечно большие страховые компании).

Развитие IT в сфере страхового андеррайтинга в страховании жизни также благоприятно влияет на весь процесс андеррайтинга:



- 1) Создаются комфортные условия труда сотрудников.
- 2) Упрощается доступ сотрудников компании к информации.
- 3) Появляется эффективный способ обмена данными между андеррайтерским отделом и другими структурными подразделениями страховой компании.
- 4) Обеспечивается полная безопасность и сохранность данных на всех этапах обработки информации.
- 5) Руководители андеррайтерских подразделений получают инструмент, позволяющий анализировать деятельность своего подразделения и оперативно готовить сводные и аналитические отчеты для руководства и смежных отделов.
- 6) Руководство страховой компании получает возможность оперативно отслеживать данные, характеризующие финансовое состояние компании в целом, оценивать эффективность работы подразделений, в том числе и андеррайтерских, определять результаты деятельности по тому или иному виду страхования.

Многие страховые компании в погоне за повышением конкурентоспособности нанимают высококлассных программистов и заказывают индивидуальный продукт, ориентированный так же на особенности строения работы компании и андеррайтинга.

У андеррайтера, в отличие от агента, стабильная заработная плата (как правило, это оклад). Данный специалист не может «заработать» себе большие премиальные, но зато он гарантированно ежемесячно получает определенную сумму. Также андеррайтеры, как правило, входят в основной штат компании, официально оформлены, а потому социально защищены. У них фиксированный рабочий день, есть выходные и отпуска. В основном андеррайтинг – это офисная работа.

Список литературы:

1. Страховой портал. – Режим доступа <https://www.insur-info.ru/>.
2. Страховой веб-сайт. – Режим доступа <https://www.standardandpoors.com/>.
3. Страховой веб-сайт. – Режим доступа <https://www.ambest.com/>.
4. Страховой веб-сайт. – Режим доступа <https://www.hannover-re.com/>.
5. Электронный сайт Министерства Здравоохранения Республики Узбекистан. – Режим доступа <https://www.coronavirus.uz/ru/>.
6. Электронный сайт новости Узбекистана. – Режим доступа <https://www.gazeta.uz/ru/>.
7. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по реформированию и обеспечению ускоренного развития страхового рынка Республики Узбекистан». № ПП-4412 02.08.2019 – Режим доступа <https://lex.uz/ru/>.