

Надо создать такие условия при формировании налоговой системы, когда стало бы невыгодным скрывать свои доходы, искусственно увеличивать издержки, вывозить капитал за пределы республики, а выгоднее и прибыльнее было бы вкладывать ресурсы в развитие национальной экономики. Налоговая система должна быть простой и легко контролируемой. Сегодня происходит повсеместное ужесточение налоговой дисциплины. На нынешнем этапе своего развития экономический рост возможен при условии значительного снижения ставок налогообложения, что приведет к облегчению налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты.

<http://edoc.bseu.by:8080>

И. И. Краснова

Белорусская государственная политехническая академия

Проблемы андеррайтинга в личном страховании

Страхование за рубежом достигло сегодня такого уровня развития, когда уже в момент принятия риска на страхование страховщик пытается оценить индивидуальный страховой риск для конкретного застрахованного с тем, чтобы заключаемый договор в максимальной степени соответствовал тем или иным особенностям данного лица. Это позволяет более обоснованно решать — принимать ли данный риск на страхование, и если принимать, то на каких условиях. Такой подход обеспечивает страховую компанию более высокую финансовую устойчивость за счет того, что уже при заключении договора страхования удается избежать сложностей, которые могли бы возникнуть в будущем. Подобный процесс оценки риска по ходу принятия его на страхование называется андеррайтингом. Строго говоря, договор страхования вступает в силу только после подписания его андеррайтером, то есть специальным служащим страховой компании, ответственным за проведение процедуры андеррайтинга.

Подпись андеррайтера означает, что соответствующий страховой договор соответствует всем требованиям, в частности, страховая премия согласована с объемом страховой защиты. Это, собственно, и обусловило название указанных мероприятий: *underwrite* в переводе с английского означает "подписывать".

В первую очередь андеррайтинг необходим, чтобы избежать проблемы возникновения эффекта антиотбора. Она состоит в том, что структура страхового портфеля по качеству рисков для страховщика может существенно отличаться от того, на что он рассчитывал. При этом может оказаться (иногда совершенно неожиданно для самого страховщика), что он взял на себя существенно большие обязательства, чем те, на основе которых оценивалась страховая премия. Следовательно, в такой ситуации вероятны как прямые убытки, связанные с более высокими страховыми выплатами, так и косвенные, обусловленные потерей страховщиком интереса к данному сегменту страхового рынка и вызванного этим недополучения дохода. Механизм возникновения эффекта антиотбора состоит в следующем: если при согласовании условий договора перед его заключением не учитывать ряд факторов, которые могут влиять на страховой риск (например, курение, опасная профессия и т. д.), то для всех застрахованных будут устанавливаться примерно одинаковые условия, в частности, для лиц одного возраста и пола — одинаковые страховые премии (взносы). В этом случае часть застрахованных, у которых индивидуальный страховой риск (например, заболеваемость или смертность) выше среднего, будет фактически недоплачивать страховые премии, а другая часть, с пониженным риском, — переплачивать. Следовательно, последние будут с меньшим желанием страховаться или не будут страховаться вообще. Это приведет к тому, что

структура страхового портфеля будет отличаться от структуры, на которую страховая компания рассчитывала, за счет увеличения доли застрахованных с повышенным риском.

Обычно в практике личного страхования страховщиков в экономически развитых странах учитываются следующие факторы: возраст, пол, телосложение, состояние здоровья, история болезней (если она недоступна или запрашивать подобные данные считается некорректным, то, как правило, просят указать объективные показатели: например, кровяное давление, а также болезни, которыми человек страдает), наследственные факторы, место жительства (в том числе учитываются как климатические и экологические факторы, так и условия проживания), стиль и качество питания, образование и профессия, увлечения (в первую очередь, опасные для жизни и здоровья: горные лыжи, дельтапланеризм, подводное плавание и т.п.), вредные привычки, экономический статус и т.д.

Может показаться, что проведение андеррайтинговых мероприятий сужает круг потенциальных клиентов. Однако это не так. Доля повышенных рисков составляет, по данным западных страховых компаний, не более 10 % рисков, поступающих на страхование. Кроме того, большая часть этих повышенных рисков была бы отвергнута, если бы в результате андеррайтинга они не были приняты на страхование на особых условиях. В процессе андеррайтинга можно выделить три этапа. На первом этапе — предварительной селекции — андеррайтер должен ориентироваться на ту цену предлагаемой услуги по страхованию, которая отвечает характеру выбранной им селекции застрахованных. Сложности, связанные с определением индивидуальной цены для каждого из страхуемых, приводят к тому, что страховщик делает расчет средней цены страховой услуги по селективной группе.

Как уже отмечалось, при определении цены страховой услуги на этом этапе страховщик исходит из того, что действительные риски совпадают со средними. Тем не менее понятно, что в реальной жизни индивидуальные риски могут существенно отличаться от средних. Именно поэтому цели следующего этапа андеррайтинга — выявление рисков, отличающихся от средних для данной селективной группы, принятие решения о заключении договора страхования и, если договор заключается, определение для этих рисков условий страхования, учитывающих эти отклонения.

Второй этап андеррайтинга, реализуемый на стадии заключения договора страхования, включает получение и изучение информации, необходимой для оценки реального индивидуального риска с целью выявления его отклонения от среднего риска данной селективной группы страхуемых, а также принятие решения по варианту возможного поведения страховщика. Отбор рисков страховой компанией на данном этапе проявляется в выявлении андеррайтером таких клиентов и в принятии им конкретных решений о заключении контракта с каждым из них.

Селекция рисков возможна на основе анализа представленной медицинской и финансовой информации о клиенте. При этом в зависимости от результатов анализа андеррайтер выбирает один из возможных вариантов своего поведения. В случае если по результатам анализа клиент может быть отнесен к рассматриваемой селективной группе, андеррайтер принимает предложение от клиента по стандартной для данной группы ставке страхового взноса. Если же по результатам анализа клиент не может быть отнесен к соответствующей группе, андеррайтер в зависимости от конкретных условий может:

— принять предложение клиента на особых условиях, корректирующих стандартные правила и условия страхования (назначение повышенной премии, уменьшение срока страхования, увеличение периода отсрочки, введение в текст договора дополнительных оговорок или исключений и т.д.);

— отложить рассмотрение предложения клиента на определенное время, например, до выяснения каких-либо дополнительных обстоятельств или, скажем, для получения от клиента более детальной медицинской и финансовой информации;

— отказать клиенту в заключении договора.

Третий этап андеррайтинга осуществляется в том случае, если решение по заключению контракта с клиентом на втором этапе было отложено на некоторое время. В этом случае андеррайтер изменяет условия полиса с учетом дополнительной информации, получаемой от клиента. Таким образом, андеррайтинг является мощным инструментом снижения технического риска страхования страховых компаний. Для осуществления эффективных андеррайтинговых процедур необходимо провести определенную подготовительную работу, предполагающую сбор необходимой информации, проведение специальных актуарных расчетов и строгую формализацию процедуры андеррайтинга.

М.В. Маркусенко

Институт экономики Национальной Академии наук РБ

Проблемы повышения эффективности государственного регулирования валютного рынка Беларуси

В основе государственного валютного регулирования РБ значительная роль отводится валютным ограничениям. Однако применяемая в РБ нынешняя система валютных ограничений практически не решает предполагаемые задачи: сальдо платежного баланса остается отрицательным, объем валютных резервов по-прежнему недостаточен, предложение валюты хронически не покрывает спрос на нее. Налицо неэффективность используемых ограничений, которые не могут выступать основным регулятором для достижения вышеназванных целей. Это подтверждается тем, что хотя валютные ограничения и остаются в арсенале средств валютного регулирования, но их применение развитыми странами в последнее время резко сократилось. Более эффективными оказываются косвенные методы воздействия на валютный курс, а также на спрос и предложение валюты. Это:

манипулирование уровнем процентной ставки;

определение уровня обязательных резервов;

осуществление операций с ценными бумагами на открытом рынке;

установление потолка кредитов коммерческих банков.

В основе преобразований, связанных с урегулированием спроса и предложения валюты, лежит выбор оптимального для реальных условий метода установления обменного курса. Именно ликвидация множественности курсов и решение проблемы курсообразования (установление единого валютного курса на уровне курса рынка) даст возможность отказаться от ряда ныне действующих валютных ограничений. В этом случае отмена приоритетов и льгот при покупке валюты на бирже, снятие ограничений при покупке валюты физическими лицами, снятие жестких ограничений по международным сделкам будут способствовать увеличению объемов продаж валюты на МВБ (при ее функционировании как рыночного регулятора спроса и предложения валюты), увеличению объема экспортных операций, расширению предложения валюты с целью покрытия существующего спроса. Все это приведет к улучшению сальдо платежного баланса.

Следует помнить, что нецелесообразно полностью отказываться от валютных ограничений. Необходимо их рациональное сочетание с регулирующим соотношением спроса и предложения валюты косвенными методами.