

sigma

Взаимное страхование в 21 веке: Назад в будущее?

- 01 Общие положения
- 02 Введение
- 05 Последние изменения
на рынке взаимного
страхования
- 12 Капитал ОВС:
стратегии
- 24 Улучшение практик
корпоративного
управления
- 30 Цифровая революция
и мутуализм 2.0
- 40 Вывод

Основные положения

Общества взаимного страхования переживают нечто вроде возрождения после спада отрасли в конце 20-го века.

Новые стандарты регулирования капитала, основанные на управлении рисками, могут поставить некоторые ОВС в невыгодное конкурентное положение...

...но в то же время расширяющийся набор решений по управлению капиталом обеспечит ОВС повышенную финансовую гибкость

Изменение механизмов корпоративного управления также может привести к нарушению деятельности мелких ОВС.

Цифровые технологии могут изменить правила игры для ОВС и всего страхового рынка

Используя новые технологии, отрасль взаимного страхования может продолжить своё возрождение.

По своей сути, все общества взаимного страхования действуют в интересах своих членов, а не внешних акционеров. После спада отрасли в конце 20-го века ОВС переживают нечто вроде возрождения. За последние несколько лет совокупные премии, выписанные взаимными страховщиками, превосходили премии остального страхового рынка, причем большая часть этих премий была собрана в разгар финансового кризиса. В результате доля взаимного страхования на мировом страховом рынке увеличилась с примерно 24% в 2007 году до чуть более 26% в 2014 году. Однако этот показатель все еще значительно ниже, чем в конце 1980-х и начале 1990-х годов, до волны упразднения ОВС в ряде развитых стран.

Несмотря на хорошие результаты во время глобального финансового кризиса, взаимные страховщики сталкиваются с трудностями в адаптации к меняющейся бизнес-среде. Очевидно, что новые стандарты регулирования капитала, основанные на управлении рисками, могут поставить некоторые фирмы в невыгодное конкурентное положение по сравнению с более диверсифицированными страховщиками. Эта ситуация заставила вновь обратить внимание на решения по управлению капиталом, предлагаемые ОВС, включая внедрение в некоторых странах нового законодательства об использовании специальных инструментов для управления капиталом обществ взаимного страхования.

Перестрахование и альтернативные механизмы передачи рисков, такие как ценные бумаги, связанные со страхованием, также могут обеспечить взаимную финансовую гибкость, позволяющую справляться с неожиданными потерями, развивать свой бизнес и конкурировать с другими типами страховщиков. Разрабатываются индивидуальные решения, включая инновации, обеспечивающие коллективный доступ к перестрахованию или другим формам капитала, нивелирующего риски. Это расширит доступ к решениям по передаче рисков для взаимных страховщиков, которые до сих пор, возможно, сдерживались высокими затратами или ограниченным интересом рынка к сделкам с небольшой прибылью.

Наряду с усилением регулирования платежеспособности более жесткие механизмы корпоративного управления могут представлять угрозу некоторым аспектам бизнес-модели ОВС. Мелкие взаимные страховщики, в частности, обеспокоены тем, что соблюдение новых мер может создать финансовые, административные и операционные проблемы, которые не позволят им сохранить свое место на рынке. Регулирующие органы, по-видимому, не забывают о возможных нежелательных последствиях и делают акцент на пропорциональности при внедрении новых разумных режимов управления, но все еще существует значительная неопределенность в отношении того, как ситуация будет развиваться на практике.

Цифровые технологии могут изменить правила игры для ОВС и всего страхового рынка. Это не только нарушает все аспекты цепочки создания стоимости страхования, но и в корне меняет конкурентную среду, в которой работают все страховщики. Существующие ОВС признают необходимость инноваций, и некоторые из них находятся в авангарде изменений, способствуя цифровизации во всех областях своей деятельности. Однако некоторые из небольших, более традиционных ОВС, отказываются переходить к цифровым технологиям и рискуют остаться позади, если не обновят свою бизнес-модель.

Это особенно актуально, учитывая растущее развитие peer-to-peer страховых платформ, которые позволяют физическим лицам делить риски между собой во многом так же, как это делают взаимные страховщики: основываясь на принципе разделения рисков. Такие P2P-договоры невелики и сосредоточены на отдельных рисках, но новые технологии, такие как блокчейн, в конечном итоге могут повысить их масштабность. Использование социальных сетей и интеллектуальной аналитики для лучшего понимания потребностей и предпочтений клиентов должно естественно вписаться в бизнес-модель ОВС, учитывая, что суть их деятельности заключается в том, чтобы отвечать интересам своих членов. Используя преимущества новых технологий, отрасль взаимного страхования может продолжить свое возрождение и вероятно начать новую эру мутуализма.

Введение

Ключевая особенность обществ взаимного страхования заключается в том, что их деятельность осуществляется в интересах владельцев-членов, а не внешних инвесторов.

Существует много видов ОВС, которые различаются по юридической структуре, размеру, правам членства и сфере деятельности.

Некоторые общества взаимного страхования являются частью более широкой сети организаций, которые занимаются повышением социального благополучия.

ОВС часто создавались для покрытия потребностей в страховании, которые не удовлетворялись традиционными страховыми компаниями.

Сектор взаимного страхования пережил эпизоды распада старых и создания новых ОВС, в основном в ответ на изменение внешних условий.

Что такое общество взаимного страхования?

Общество взаимного страхования - это автономная ассоциация/организация юридических или физических лиц, работающих в различных секторах, включая здравоохранение, банковское дело, страхование и другие. Основная цель ОВС заключается в удовлетворении общих интересов его членов, а не в получении прибыли или обеспечении возврата капитала.¹ Общества взаимного страхования управляются в интересах своих владельцев-членов, а не контролируются внешними инвесторами.

Приведенное выше определение включает в себя множество видов организаций. Исследование Европейской комиссии выявило около 40 видов ОВС только в Европе.² Разнообразие сектора является не только функцией правовой структуры, но и включает в себя различия в размерах, правах членства и сфере деятельности. Например, в некоторых законодательствах ОВС ограничены определенными видами страхования. В других случаях сфера деятельности обществ исключается непосредственно страхование и ориентирована на такие области, как здравоохранение, социальные услуги или предоставление кредитов. В некоторых странах ОВС вообще не признаются юридически, независимо от видов деятельности, которые они предоставляют.³

Характер услуг, предоставляемых ОВС, также сильно различается, даже если они работают в основном в одном и том же секторе. Например, существуют компании, которые находятся за пределами формального страхового сектора, но, тем не менее, предоставляют услуги, схожие со страховыми. Эти некоммерческие предприятия часто являются частью более широкого сектора социальных предприятий, которые занимаются повышением благосостояния общества. Они обычно предоставляют дополнительные услуги в области здравоохранения и социальной поддержки, а иногда действуют на принципах, более близких к солидарности, чем взаимности.⁴ Например, во Франции “mutuelles”, как правило, предлагают пожизненное медицинское страхование и могут взимать премии на основе процента от дохода или на основе оценивания общесоциального риска, а не с использованием индивидуальной.⁵

История и особенности обществ взаимного страхования

Организации взаимного страхования действуют в большинстве регионов мира, наиболее представлены в Европе и Северной Америке.⁶ У отрасли долгая история: некоторые существующие ОВС зародились в конце 17-го века. Многие общества взаимного страхования первоначально создавались конкретными социально-экономическими группами (например, фермерами, рыбаками и учителями) из-за отсутствия подходящих решений по защите и сохранению сбережений в обычном секторе страхования. Коммерческие страховщики зачастую отказывались страховать риски, связанные с деятельностью, в которой существует значительная неопределенность, в то время как ОВС могут застраховать своих владельцев-членов по доступным премиям.

В истории обществ взаимного страхования случались эпизоды, когда появлялись новые ОВС, существующие начинали заниматься коммерческой деятельностью или распадались, а традиционные страховщики переходили в статус ОВС, как правило, в ответ на изменение внешних обстоятельств. Например, в середине 20-го века в Канаде появилось много новых обществ взаимного страхования, когда несколько крупных компаний по страхованию жизни были под угрозой иностранного поглощения.⁷ С другой стороны либерализация финансового сектора, начавшаяся в середине 1980-х годов, привела к расформированию значительной части ОВС в ряде развитых страховых рынках, включая США, Австралию, Великобританию и Канаду.

¹ The role of mutual societies in the 21st century, European Parliament, 2011.

² Study on the current situation and prospects of mutuals in Europe, European Commission, 2012.

³ Например, в Эстонии, Литве и Чешской Республике. См. там же.

⁴ Принцип солидарности аналогичен принципу взаимности в том смысле, что риски разделяются между участниками, которые получают компенсацию за понесенные ими убытки. Ключевое отличие заключается в том, что премии либо основаны не на профиле рисков отдельных лиц (т.е. вероятности того, что они предъявят претензии к общему пулу), а на их платежеспособности, либо одинаковые для всех. См. A. D. Wilkie, “Mutuality and solidarity: assessing risks and sharing losses”, British Actuarial Journal, издание 3, номер 5, декабрь 1997, стр. 985-996.

⁵ См. T. Buchmueller & A. Couffinal, “Private Health Insurance in France”, OECD Health Working Papers, номер 12, OECD, 2004.

⁶ Global Mutual Market Share 2014, International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF), 2014.

⁷ sigma 4/1999: Are mutual insurers an endangered species?, Swiss Re

Взаимная форма собственности может сократить некоторые агентские расходы, но остается уязвимой к другим проблемам морального ущерба.

Организационная форма в конечном итоге будет отражать компромиссы между всеми участниками организации.

Эта сигма широко определяет взаимное страхование, но явно исключает некоторые финансовые организации.

Так как в обществах взаимного страхования владелец и страхователь является одним и тем же лицом, оно может уравнивать интересы клиента и страховщика и тем самым нивелировать вероятность неблагоприятного выбора или морального ущерба.⁸ ОВС также могут пользоваться "преимуществом эффективности" при предоставлении страховых услуг, если, например, они лучше, чем коммерческие страховщики, способны выявлять и идентифицировать характеристики рисков своих членов (которые часто имеют определенную профессиональную или географическую принадлежность). Однако отсутствие контроля со стороны внешних инвесторов означает, что взаимные отношения могут быть уязвимы, если один член руководствуется собственными интересами, а не целью продвижения выгоды всей организации. Аналогичным образом, в то время как члены кооперативов имеют право голоса по вопросам корпоративного управления, в действительности степень контроля, осуществляемого страхователями, может быть ограниченной.⁹

В конечном счете, выбор организационной формы для страховщика будет зависеть от того, как изменения в рыночной среде повлияют на баланс между издержками, возникающими в результате проблем "владелец-клиент-руководитель", и конкурентными условиями. Изменения в законах и нормативных актах, изменения в предпочтениях в отношении оптимального распределения рисков и степени конфиденциальности информации могут влиять на вид организационной формы, которая существует на конкретных рынках.¹⁰

Институциональная сфера охвата настоящего доклада

Для целей данного исследования применяется широкое определение обществ взаимного страхования, включающее все частные организации, которые принадлежат их членам, страхуют риски (в секторах life и non-life) и соответствующим образом регулируются принципами и законами страхования. В них включены компании взаимного страхования и их дочерние компании, братские/ дружеские общества, группы удержания рисков и взаимные холдинговые компании. Также включены общества взаимной выгоды или кооперативы, которые предлагают страховые услуги, даже если они формально не являются страховщиками.¹¹ Общества взаимного страхования, которые являются частью государственной или квазигосударственной системы социального обеспечения, исключены, например, Krankenkasse (больничный фонд) в Германии и американские частные некоммерческие медицинские страховщики (Consumer Operated and Oriented Plan, или "CO-OP"), финансируемые за счет бюджетных государственных кредитов. Также исключаются организации с бизнес-моделями, значительно отличающимися от обычных, например, клубы взаимного страхования (P&I), специализирующиеся на морском страховании, и система такафул (соответствующая шариату). Аналогично, коллективные сберегательные инструменты, основанные на взаимной форме владения, такие как австралийские пенсионные фонды, исключаются на том основании, что любой излишек связан с инвестиционными портфелями членов, а не с их участием в фонде. На рисунке 1 кратко представлены те учреждения, которые входят и выходят за рамки сферы охвата.

⁸ Для более глубокого рассмотрения, см. R. MacMinn and Y. Ren, "Mutual versus Stock Insurers: A Synthesis of the Theoretical and Empirical Research", Journal of Insurance Issues, издание 34, номер 2, 2011, стр. 101-111.

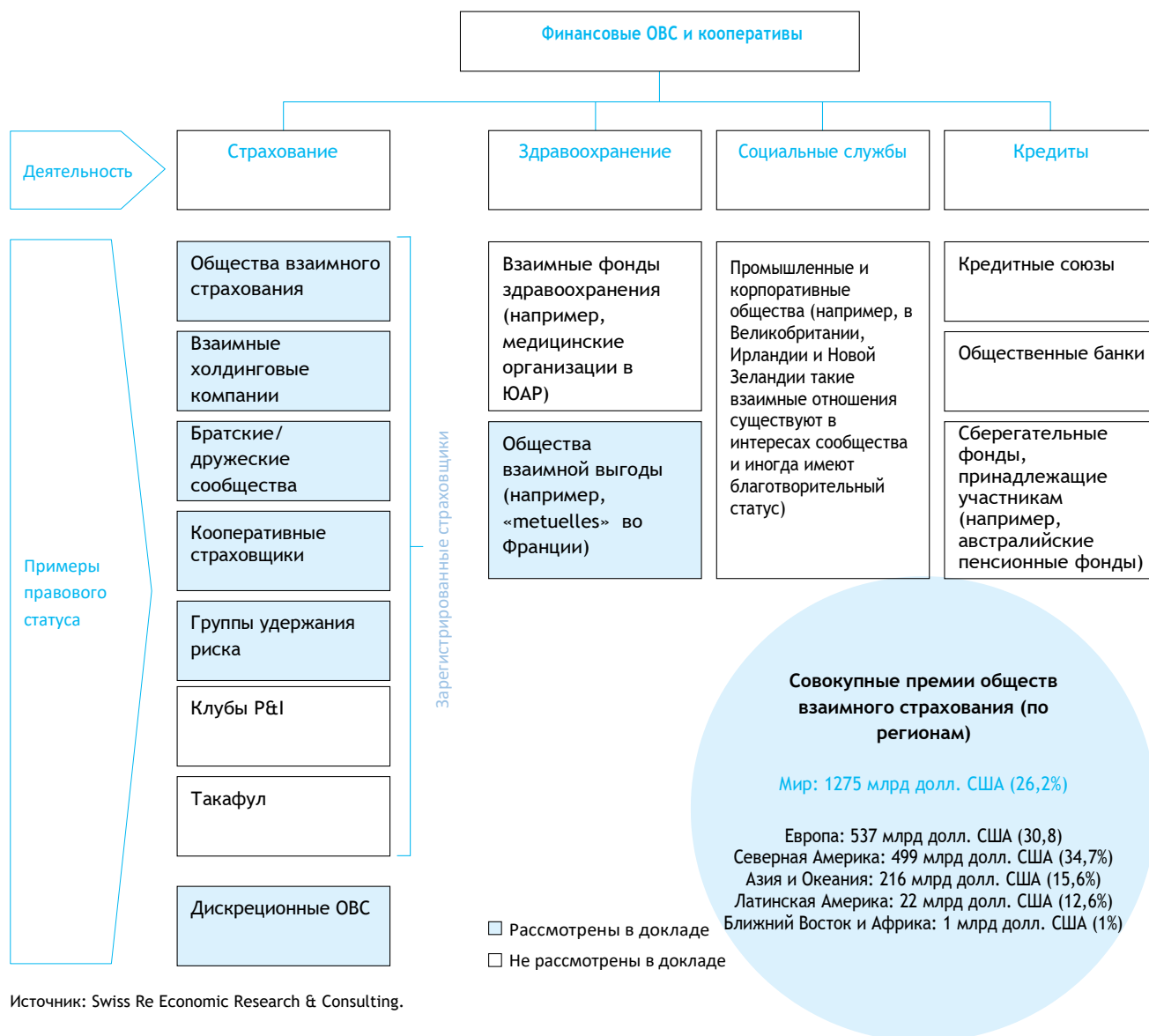
⁹ В исследовании M. Greene and R. Johnson, "Stock vs Mutuals: Who Controls?" Journal of Risk and Insurance, издание 47, номер 1, 1980, стр. 165-174, установлено, что по сравнению с владельцами акций, обращающихся на открытом рынке, участники кооперативов в рассмотренной выборке были менее осведомлены о своих правах голоса, и по-видимому, осуществляли меньший контроль над деятельностью организации.

¹⁰ Де-юре характер заключенных договоров страхования и, следовательно, корпоративная форма возникает эндогенно и может меняться в ответ на изменения в рыночной среде. См. P. Picard, "Participating Insurance Contracts and the Rothschild-Stiglitz Equilibrium Puzzle, The Geneva Risk and Insurance Review, издание 39, сентябрь 2014, стр. 153-175.

¹¹ Например, во Франции некоторые ОВС специализируются на медицинской/ социальной/ культурной деятельности и действуют в соответствии с отдельным нормативным кодексом, применяемым к страховщикам. Аналогично, в Великобритании (и некоторых других странах, как Австралия) существуют общества, которые, хоть и не предлагают непосредственно страхование, позволяют участникам подавать заявки на предоставление помощи для покрытия убытков.

Рисунок 1

ОВС, рассматриваемые в данном докладе



В этом отчете рассматривается, как ОВС могут управлять своим капиталом, реагировать на новые правила корпоративного управления и адаптироваться к цифровой эпохе.

В этом документе рассматриваются последние события в секторе взаимного страхования. Учитывая их гетерогенный характер, сравниваются изменения между различными группами взаимных институтов, чтобы получить представление о структуре этого сектора и о том, какие изменения произошли за последнее время. Далее в исследовании рассматриваются текущие проблемы и возможности обществ взаимного страхования. В частности, в нем рассматриваются способы, с помощью которых ОВС могут повысить гибкость своего капитала, препятствия, которые сектор должен преодолеть при соблюдении новых правил корпоративного управления, и то, как ОВС адаптируются к цифровой эпохе.

Последние изменения на рынке взаимного страхования

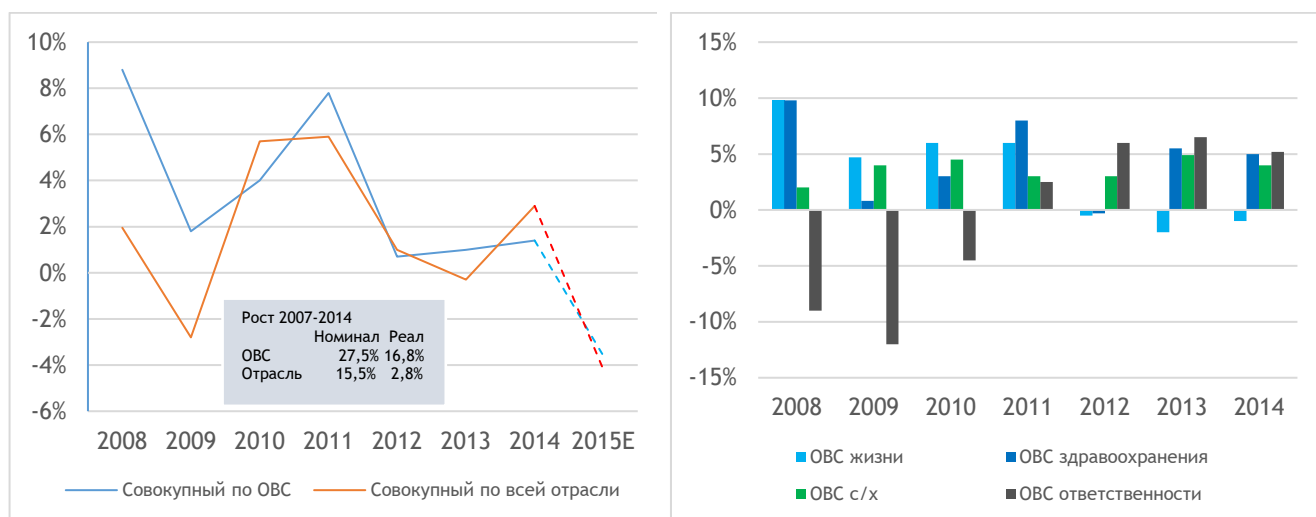
В разгар финансового кризиса взаимные премии опередили остальной страховой рынок и с тех пор значительно выросли по сравнению с ним.

Рост премий во время и после финансового кризиса

Общества взаимного страхования перенесли финансовый кризис лучше, чем другие страховщики.¹² В 2008 и 2009 годах совокупные премии, полученные взаимными страховщиками, росли гораздо быстрее, чем премии, полученные другими типами страховщиков (см. рисунок 2). Это имело место как в страховании жизни, так и в страховании, не связанным со страхованием жизни, и в большинстве географических регионов. Однако с 2010 года премии ОВС, как правило, росли так же, как и на всем страховом рынке. Сбор премий ОВС, как и глобальные совокупные номинальные премии упали в 2015 году, хотя в значительной степени это связано с резким повышением курса доллара США. В пересчете на местную валюту премии, собранные взаимными страховщиками в странах с развитой экономикой, выросли примерно на 4,5% по сравнению с 2,9% для страховой отрасли в целом в тех же странах.¹³ Совокупное превышение премий взаимных партнеров за последние годы также очевидно после расчета с учетом инфляции.¹⁴

Рисунок 2

Ежегодный номинальный рост ОВС и страховых премии по миру, совокупно и по типу страховщика/ОВС



Примечание: (1) На графике слева представленный рост премий ОВС в 2015 году основан на общедоступной информации о 50 крупнейших ОВС по премиям, на которые в совокупности приходится более 60 % всего сектора ОВС. (2) На гистограмме справа классификация основана на основной сфере деятельности рассмотренных ОВС. В совокупности они составляют около двух третей всего сектора взаимного страхования. Е = оценочные данные.

Источник: International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF), Swiss Re Economic Research & Consulting.

¹² Большинство данных, представленных в этой главе, были предоставлены ICMIF. Для отдельных стран данные были дополнены показателями прибылей и убытков на уровне стран и фирм, а также показателями балансов, полученными от национальных регулирующих органов и/страховых ассоциаций. Отраслевые данные основаны на глобальных страховых премиях, как сообщается в *Sigma 3/2016 – World Insurance in 2015: steady growth amid regional disparities*, Swiss Re. Из-за различий в институциональном охвате общие показатели отрасли и премии ОВС не являются точно сопоставимыми.

¹³ На основе предполагаемого годового номинального роста премий в местной валюте в 2015 году для 50 крупнейших ОВС и в целом по секторам страхования в странах происхождения, взвешенного по соответствующей относительной доле премий в долларах США в 2014 году.

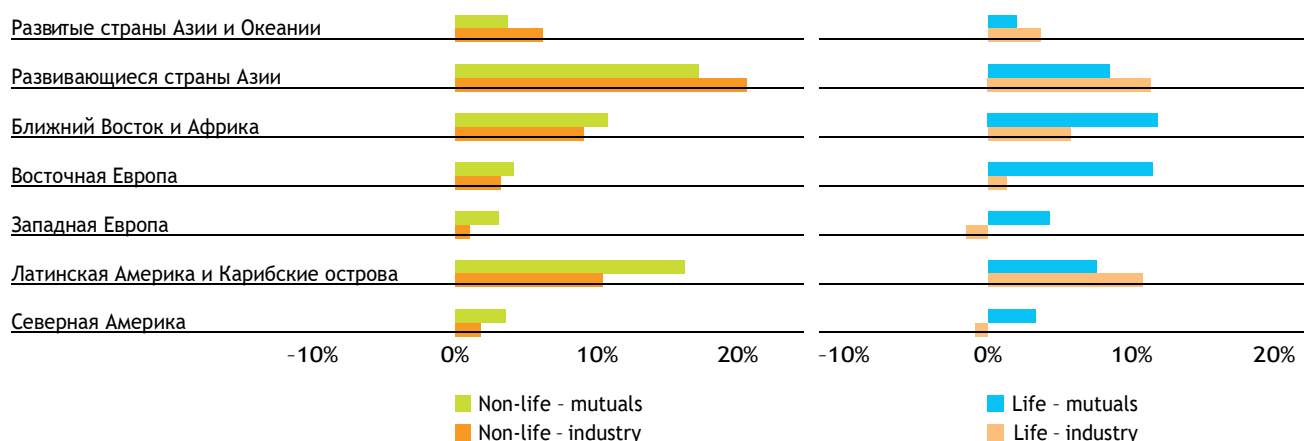
¹⁴ Реальные темпы роста в мире рассчитываются путем корректировки премий в местных валютах с учетом инфляции с использованием индекса потребительских цен для каждой страны и взвешивания реальных темпов роста в отдельных странах с использованием соответствующих премий за год в долларах США.

Погоня за качеством помогла ОВС превзойти остальные страховые компании.

Стремительный рост премий обществ взаимного страхования в разгар кризиса может быть отчасти объяснен отказом отдельных лиц и фирм от страховых компаний, принадлежащих акционерам. Некоторые опрошенные отмечают повышение качества услуг в страховой отрасли, особенно в продуктах, связанных со страхованием жизни и инвестициями и позволяющих клиентам инвестировать свои средства в "безопасное" и "надежное" место.¹⁵ Это может объяснить, почему ОВС, специализирующиеся на страховании жизни, здоровье и сельском хозяйстве, сотрудничая с местными сообществами, показали более быстрый и стабильный рост премий, чем другие страховщики. Напротив, доходы компаний, специализирующиеся в данной отрасли, значительно сократились в период с 2008 по 2010 год, прежде чем превзойти остальной страховой рынок и других взаимных страховщиков в последнее время.

Рисунок 3

Номинальный рост взаимных и отраслевых премий, по регионам, по основным направлениям деятельности (с 2007 по 2014 год, CAGR)



Источник: ICMIF, Swiss Re Economic Research & Consulting.

Несколько ОВС из развитых стран расширили своё влияние за рубежом.

Как показано на рис. 3, в некоторых регионах показатели премий ОВС превысили показатели других видов страховщиков за весь период с 2007 по 2014 год, особенно в Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Африке в отношении страхования жизни, а также в Латинской Америке и Карибском бассейне в отношении страхования, не связанного с жизнью. С 2007 года ряд ОВС из развитых стран расширили свое международное присутствие и, в частности, расширились на рынках развивающихся стран либо путем выхода на рынки, либо путем слияний и поглощений (см. Таблицу 1). На премии, выписанные международными ОВС, приходится около половины от всего сектора взаимного страхования, который составил 27,5% в период с 2007 по 2014 год, около трети из которых приходится на бизнес в зарубежных странах. В целом, 20% респондентов, участвовавших в опросе руководителей обществ взаимных страховщиков в 2013 году, заявили, что они рассматривают возможности инвестирования за рубеж для поддержки устойчивого роста доходов.¹⁶

¹⁵ Global 500, ICMIF, 2013.

¹⁶ Chief Executive Insights: perspectives on leadership in the fastest-going part of the insurance sector, ICMIF, 2013

Таблица 1

Распространение
отдельных ОВС на
зарубежные рынки (с 2007
по 2015 год)

ОВС	Домашний рынок	Выход на зарубежный рынок
Achmea	Нидерланды	Болгария (2008), Россия (2008)
FM Global	США/Канада	Гонконг (2007), Мексика (2009)
Groupama	Франция	Болгария (2008), Греция (2007), Венгрия (2009), Италия (2007), Румыния (2008), Турция(2008)
HDI/Talanx	Германия	Аргентина (2011), Чили (2008), Мексика (2009), Сингапур (2012), Украина (2008), Канада (2010), Польша (2012)
Liberty	США/Канада	Эквадор (2012), Ирландия (2011), Польша (2007), Турция (2007)
Mapfre	Испания	Турция (2007), США (2008)
Meiji Yasuda Life	Япония	Германия (2010), Индонезия (2010), Китай (2010), Польша (2012), Таиланд (2013), США (2016)
Nippon Life	Япония	Китай (2009), Индонезия (2014), Австралия (2015), Индия (2015), Таиланд (2015)
Sumitomo Life	Япония	Вьетнам (2012), Индонезия (2013)
Uniqa	Австрия	Румыния (2008), Россия (2009)
VIG	Австрия	Болгария (2007), Хорватия (2008), Эстония (2007), Латвия (2007), Литва (2008), Польша (2012), Румыния (2008), Турция (2007)

Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting, based on information on insurers' websites.

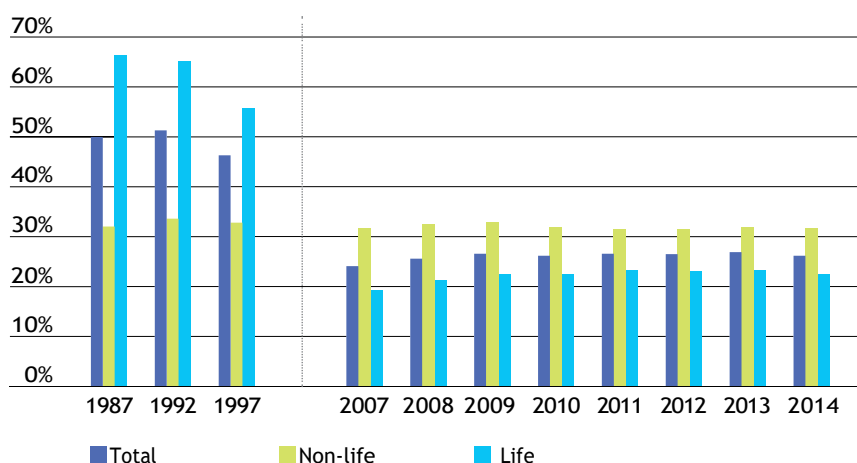
Взаимные страховщики
увеличивали свою долю на
мировом страховом рынке с 2007
года после большого падения,
связанного с распадом некоторых
из ОВС.

Доля рынка ОВС

Доля сектора взаимного страхования на мировом рынке страхования незначительно росла с 2007 года, остановив снижение, наблюдавшееся в предыдущие десятилетия (см. рис. 4). В 2014 году на долю ОВС приходилось около 30% премий в страховании ином, чем жизни, что в целом соответствует уровню 2007 года. Но доля взаимных страховщиков в секторе страхования жизни увеличилась на 3 процентных пункта до чуть менее 23% в тот же период. Тем не менее, рыночная доля ОВС, занимающихся страхованием жизни, все еще значительно ниже этого показателя в конце 1980-х и начале 1990-х годов, до волны распадов некоторых ОВС, произошедшей в ряде развитых стран.

Рисунок 4

Доля взаимных страховщиков в
премиях мирового рынка в
разбивке по основным
направлениям деятельности

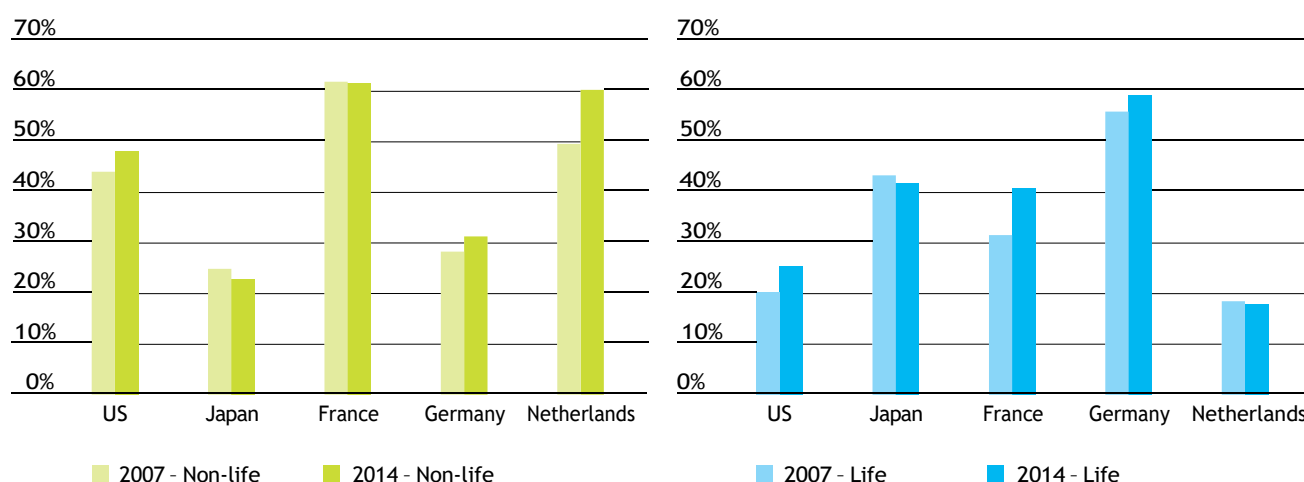


Примечание: данные по годам, предшествующим 2007 году, основаны на оценках доли рынка для пяти крупнейших рынков взаимного страхования, как указано в докладе *sigma 4/1999*. Данные были скорректированы с учетом различий в численности фирм, включенных в американский, французский и японский сектора в последующие годы. В данные после 2007 года также были внесены корректировки в расчеты доли рынка в США, Канаде, Японии и Австралии, чтобы отразить различия в институциональном охвате и границах секторов. Но, учитывая их различную конструкцию, показатели доли рынка до и после 2007 года не являются строго сопоставимыми. Источник: ICMIF, расчеты Swiss Re Economic Research & Consulting.

Тем не менее, их рыночные доли по-прежнему различаются разных странах и направлениях страхования.

Относительное положение обществ взаимного страхования различается на разных рынках, что отражает эволюцию страхования в разных странах (см. рис. 5). Среди топ-5 рынков взаимного страхования в Германии и Японии ОВС, занимающиеся страхованием жизни, сохранили значительную долю рынка, в то время как доля ОВС в секторе non-life остается относительно низкой. В Нидерландах, напротив, к 2014 году ОВС увеличили свою долю в non-life страховании до более чем половины всего рынка. Однако их присутствие в страховании жизни остается относительно небольшим.

Рисунок 5
Доли life и non-life ОВС на пяти крупнейших рынках взаимного страхования



Примечание: для обеспечения согласованности с совокупными отраслевыми показателями при расчете долей рынка взаимного страхования во Франции в общие отраслевые показатели были внесены поправки, включающие дополнительные страховые взносы на медицинское страхование (т.е. те, которые выплачены Mutuelles 45, Институтам предварительного страхования и другим страховщикам); в Японии премии, начисленные небольшими кооперативными non-life страховщиками, включены в общие отраслевые показатели; в США, учитывались премии некоторых ОВС, не рассмотренных в данном докладе, а также были внесены корректировки в учет премий по страхованию от несчастных случаев и болезней и гарантированных инвестиционных контрактов в общих показателях отрасли.
Источник: ICMIF, Swiss Re Economic Research & Consulting.

Также возросло количество новых стартапов в секторе взаимного страхования как в развитых странах, так и в развивающихся ...

...которые отражают понимание преимуществ взаимного страхования.

В то же время в ряде регионов появились новые общества взаимного страхования. Например, в США в последние годы были созданы новые ОВС, занимающиеся страхованием профессиональной ответственности специалистов и компенсациями работникам. В Турции, Юго-Восточной Азии и Латинской Америке также сформировались новые компании. В Великобритании сформировался ряд дискреционных ОВС, в частности в области вооруженных сил, которые были запущены в 2015 году для удовлетворения потребностей военнослужащих, резервистов и ветеранов вооруженных сил Великобритании.

Недавно образовавшиеся стартапы, по-видимому, отражают предполагаемые преимущества системы взаимного страхования, в отличие от более ранних эпизодов, таких как после кризиса в страховом секторе во время 1980-х годов, когда банкротство традиционных страховщиков определенных видов страхования вызвал волну образования новых ОВС. В 2015 году китайское правительство разработало правила для продвижения новых схем взаимного страхования в целях углубления проникновения страхования и повышения социальной сплоченности.¹⁷ Говоря в общем, после финансового кризиса регулирующие органы и директивные органы пришли к признанию преимуществ различных организационных форм в финансовых секторах, и это повысило важность наличия ОВС в отрасли.

¹⁷ В июне 2016 года Комиссия по регулированию страхования Китая выдала разрешение на создание трех ОВС: Zhonghui Property Mutual, Huiyou Construction Property Mutual and Xinmei Life Mutual. Первая специализируется на страховании кредитов для малых предприятий, вторая - на страховании строительства, а третья - на пенсионном и кредитном страховании. См. "ICMIF welcomes approval of three mutual insurance companies in China", www.icmif.org, 5 июля 2016, <https://www.icmif.org/news/icmif-welcomes-approval-three-mutual-insurance-companies-china>

Эффективность андеррайтинга

В последние годы совокупный коэффициент убытков у ОВС, как правило, выше, чем в среднем у других страховщиков.

Но данные о ККУ не отражают различия между секторами.

Маленькие ОВС обычно имеют более низкие коэффициенты убыточности, чем большие...

...но они также, как правило, имеют более высокий коэффициент расходов, чем у их более крупных коллег.

Комбинированные коэффициенты убыточности взаимных страховщиков были равными вне зависимости от размера фирмы и немного выше среднего показателя по страховой отрасли.

Комбинированный коэффициент убыточности обществ взаимного страхования (общий объем убытков, деленный на чистые заработанные премии) в последние годы был немного хуже, чем в целом в страховой отрасли. В период с 2007 по 2014 год коэффициент убыточности взаимного страхового сектора составлял 67% по сравнению с общемировым показателем около 63% для страховщиков, не являющихся взаимными страховщиками.¹⁸ Это может быть связано с бизнес-моделью взаимных страховщиков, в соответствии с которой они могут ограничивать стоимость премий для членов и осуществлять выплаты чаще требуемого, а не стремиться исключительно к максимизации прибыли.

Более крупные ОВС, которые предоставляют многопрофильное страхование и часто ведут бизнес на международном уровне, работают в высококонкурентных отраслях, таких как страхование автомобилей и домашних хозяйств. Это понижает их показатели собранных премий по отношению к убыткам, и повышает их коэффициент убытков. В итоге, их ККУ выше, чем у более мелких ОВС и мировых показателей.

Мелкие общества взаимного страхования, особенно очень маленькие, обычно имеют гораздо более низкие коэффициенты убыточности. Некоторые исследования показали, что небольшие ОВС в основном сосредоточены на личном страховании. Эта сфера, как правило, устойчивее в долгосрочном периоде и менее подвержена циклическим колебаниям цен и сомнительным страховым претензиям, чем другие виды, особенно страхование ответственности.¹⁹ Кроме того, мелкие компании, имеют тесные связи со своими членами и большую лояльность, и могут лучше, чем их более крупные коллеги, оценивать риски и цены соответственно. Близость между членами небольших ОВС также может помочь уменьшить количество мошеннических претензий.

Однако любое конкурентное преимущество мелких обществ взаимного страхования, как правило, компенсируется более высокими затратами. Некоторые ОВС работают очень эффективно и имеют минимальные операционные расходы, но у более крупных часто существует экономия от масштаба, связанная с эффективностью обработки претензий и корпоративной политикой, которая невозможна для очень малых предприятий. Комиссионные сборы также, как правило, выше для небольших совместных предприятий, которые часто в значительной степени полагаются на местных агентов для распространения своих полисов в своей зоне.

Комбинированные коэффициенты убыточности обществ взаимного страхования (показатель общей прибыльности андеррайтинга) были несколько выше, чем в остальной мировой страховой отрасли (см. рис. 6)²⁰. В некоторых странах ОВС вознаграждают своих страхователей/членов регулярными дивидендами, что также повышает их ККУ. Например, в Германии те ОВС, которые выплачивали дивиденды, в среднем вернули членам в период с 2007 по 2013 год около 12% премий. Вместе с другими расходами эти дивиденды уменьшают любую полученную прибыль от андеррайтинга.

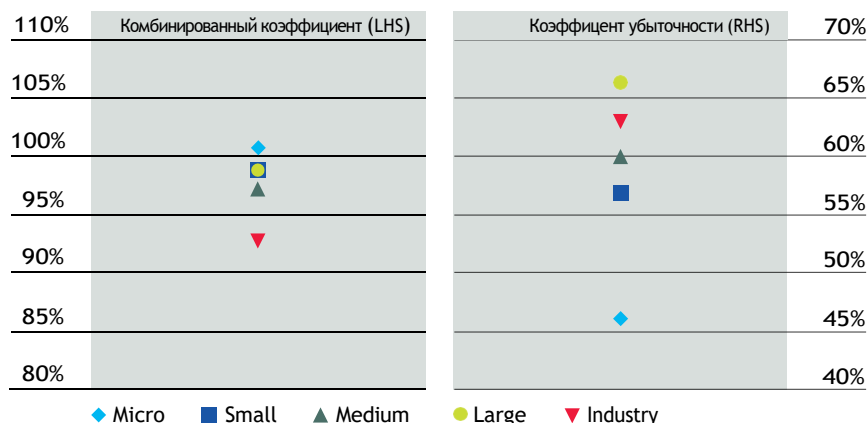
¹⁸ Основано на выборке стран, по которым были доступны данные о результатах андеррайтинга, взвешенные по премиям, для отдельных ОВС. Учитывая различные методы учета в разных секторах страхования, коэффициент убытков, представленный здесь, основан только на понесенных претензиях и исключает любые расходы на корректировку претензий (т.е. прямые затраты на расследование и корректировку претензий). Последнее неявно отражается в общем коэффициенте убытков.

¹⁹ Addressing Structural Differences in the Ratings Process, A.M. Best, август 2012.

²⁰ Комбинированный коэффициент убыточности обычно определяется как понесенные претензии плюс расходы, деленные на заработанные премии. Это сумма коэффициента убыточности (претензии, деленные на чистые премии), коэффициента расходов (расходы на андеррайтинг, деленные на чистые премии) и коэффициента дивидендов страхователей (дивиденды страхователей относительно чистых полученных премий).

Рисунок 6

Средние потери и комбинированные коэффициенты по размеру взаимных по сравнению с общим опытом отрасли (в среднем за период с 2007 по 2014 год)



Примечания: (1) «Micro» - общества взаимного страхования с активами менее 10 миллионов долларов США. «Small» - общества взаимного страхования с активами более 10 миллионов долларов США, но менее 100 миллионов долларов США. «Medium» - общества взаимного страхования с активами более 100 миллионов долларов США, но менее 1 миллиарда долларов США. «Large» - общества взаимного страхования с активами более 1 миллиарда долларов США. Все расчеты по классификации основаны на средних показателях за период с 2007 по 2014 год. Там, где данные по активам недоступны, для определения размера использовались данные о премиях. (2) Средние значения основаны на выборке стран, для которых были доступны коэффициенты убыточности для отдельных ОВС. Чтобы ограничить влияние резко выделяющихся значений, были использованы усеченные средние расчеты, которые исключают верхние и нижние 10 % наблюдений из годового расчета. Отраслевой показатель относится к средним результатам андеррайтинга в масштабах всего сектора по широкой выборке развитых и развивающихся стран. Общие средние значения за период с 2007 по 2014 год были построены как невзвешенные средние значения годовых средних.

Источник: Расчеты Swiss Re Economic Research & Consulting

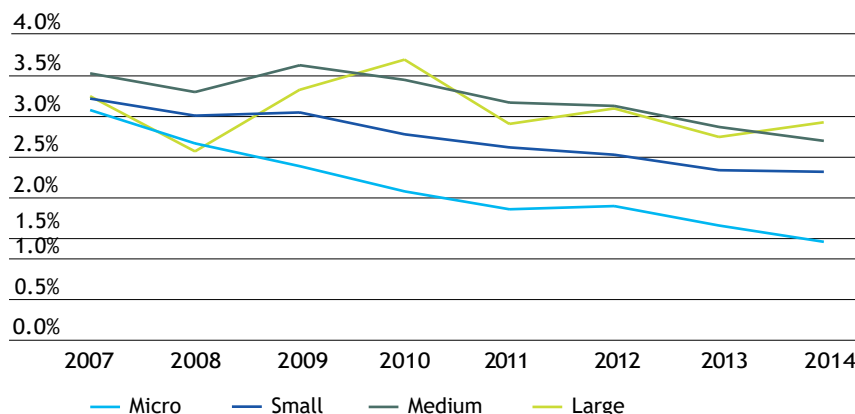
Доходность инвестиций

Мелкие ОВС вкладывают значительные средства в наличные, и доходность их инвестиций была низкой из-за низкой процентной ставки в течение последних лет.

На фоне стабильно низких процентных ставок доходность инвестиций для всех обществ взаимного страхования снизилась. Мелкие ОВС особенно сильно пострадали от этого (см. рис. 7). Пропорционально малые ОВС инвестируют почти в три раза больше в наличные средства, чем сектор в целом, что отражает их низкий рискованный аппетит. Это снижает их инвестиционный доход, понижая общую доходность.

Рисунок 7

Средняя инвестиционная доходность активов, по размеру взаимных



Примечание: на основе усеченных средних расчетов, согласно которым удаляются верхние и нижние 10 % наблюдений, чтобы ограничить влияние резко выделяющихся значений.

Источник: ICMIF, Swiss Re Economic Research & Consulting calculations.

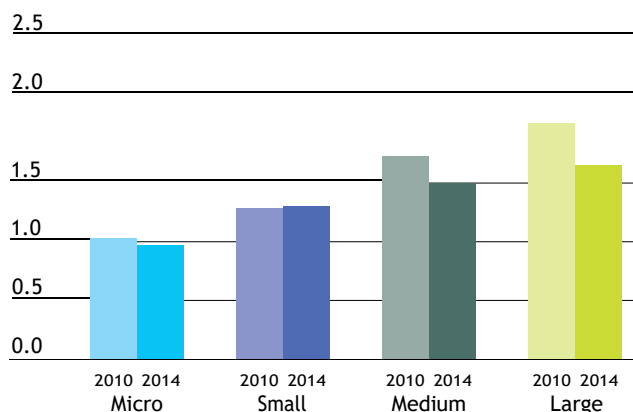
Взаимные партнеры расширили свой капитал за последние годы...

Рисунок 8

Средний коэффициент кредитного плеча андеррайтинга, по размеру ОВС (в 2010 и 2014 годах)

Капитальные позиции

Взаимные компании смогли использовать текущую прибыль для увеличения своих резервов капитала, несмотря на жесткие условия, с которыми сталкиваются все страховщики в последние несколько лет. Если не считать самых мелких взаимных страховщиков, то, по сообщениям, положительное сальдо страхователей выросло. Этот капитал был использован для поддержки дополнительного роста премий, и в результате коэффициент кредитного плеча андеррайтинга (премии, деленные на профицит страхователей) остался в целом стабильными для ОВС всех размеров (см. рис. 8).



Примечание: соотношение премий к профициту страхователя. На основе усеченных средних расчетов, которые ежегодно удаляют верхние и нижние 10 % наблюдений, чтобы ограничить влияние выбросов.

Источник: ICMIF, расчеты Swiss Re Economic Research & Consulting.

...и имеют устойчивые позиции платежеспособности.

Согласно глобальному опросу 2013 года среди взаимных страховщиков, более 70% респондентов сообщили, что у них достаточно внутреннего капитала для финансирования роста бизнеса.²¹ Взаимные страховщики также хорошо защищены относительно общей рискованности их балансов и доходов от бизнеса. Более 75% рейтинговых компаний взаимного страхования США сообщают, что коэффициент достаточности капитала Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR) составляет 250 или выше, что значительно превышает минимальные требования.²² По сравнению с фондовыми страховщиками позиции взаимных страховщиков США по платежеспособности устойчивы - средний показатель BCAR для взаимных страховщиков P&C составил 324 в 2014 году и был выше, чем для публично зарегистрированных страховых компаний - 265.²³

Однако переход к регулированию, основанному на рисках, и давление со стороны рейтинговых агентств могут поставить под сомнение некоторые позиции ОВС.

Однако продолжающиеся изменения требований к платежеспособности регулирующих органов и давление рейтинговых агентств могут привести к ухудшению положения капитала некоторых взаимных партнеров, особенно тех, которые имеют узкую региональную или отраслевую направленность. Например, соблюдение требований к платежеспособности в Европе, вероятно, приведет к повышению требований к капиталу для некоторых страховщиков. Кроме того, недавно предложенные А.М. Best's изменения в их методологии достаточности капитала²⁴, которые будут использовать стохастическое моделирование для получения показателей достаточности капитала на различных уровнях доверия для американских компаний P&C, могут увеличить расходы некоторых взаимных страховщиков. В следующей главе рассматриваются решения, доступные для ОВС в управлении своим капиталом.

²¹ Глобальное исследование участников рынка страхования ICMIF, PartnerRe, 2013.

²² *Mutuals at a Glance*, А.М. Best, сентябрь 2015.

²³ Основано на выборке американских P&C страховщиков с рейтингом BCAR за 2014 год.

²⁴ Вступление в силу ожидается в первом квартале 2017. См. А.М. Best Issues Revised Best's Credit Rating Methodology, Requests Comments, А.М. Best Press Release, 10 марта 2016.

Капитал ОВС: стратегии

Высокий уровень собственного капитала страховщика говорит о его способности выполнять свои обязательства перед страхователем, однако удержание избыточного капитала является затратным для собственников компании.

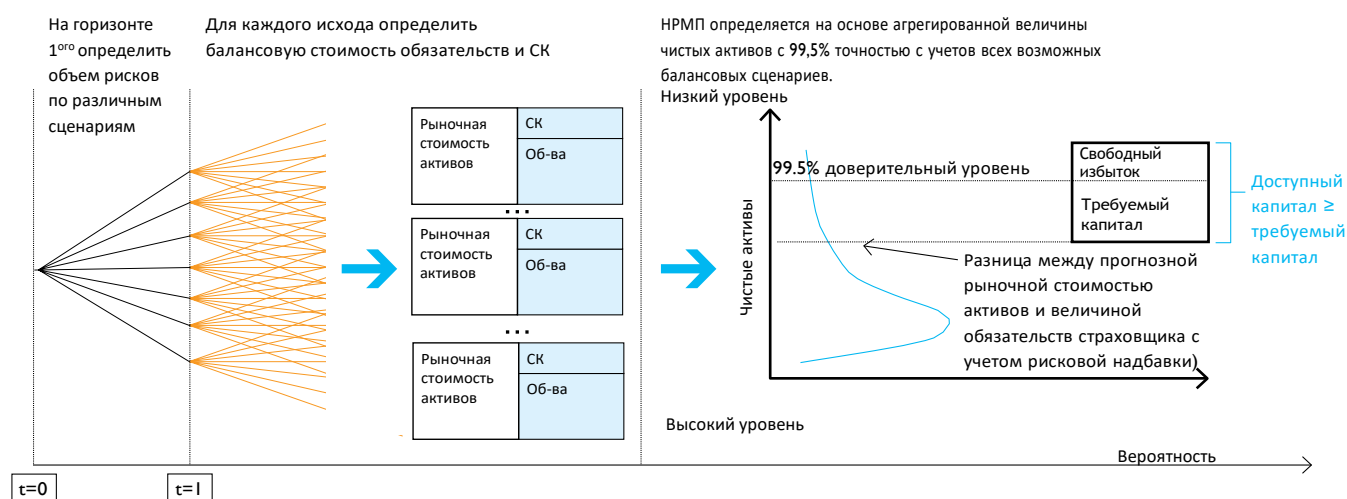
Страховщики удерживают капитал, необходимый для покрытия непрогнозируемых убытков, с учетом выбранного уровня риск-аппетита.

Оптимизация капитала страховщика

Все страховые компании, независимо от организационной структуры управления, сталкиваются с одной и той же проблемой оптимизации размера маржи платежеспособности: каким объемом капитала необходимо располагать, чтобы покрыть непрогнозируемые катастрофические убытки? Особый интерес страхователя в создании существенного объема резервов объясняется увеличением вероятности того, что страховщику удастся избежать банкротства вследствие крупных страховых выплат или убытков от вложения временно свободных денежных средств. Таким образом, потребители страховых услуг готовы уплачивать более высокую премию страховщикам, придерживающимся более строгой финансовой дисциплины, и/или быть более лояльными, тем самым давая стимул осуществлять избыточное резервирование. Однако чрезмерное резервирование создает издержки упущенных возможностей для акционеров страховщика, т.к. не позволяет использовать капитал наиболее эффективным образом.

Страховщик определяет размер оптимальной капитализации, стремясь найти баланс между издержками и выгодами от удерживаемого капитала. В соответствии с подходом к расчету экономического капитала, страховщик прогнозирует стоимость всех своих активов и обязательств с учетом реализации различных сценариев, делая корректировки на неопределенность, связанную с ключевыми денежными потоками. Сопоставление исторических и прогнозных форм отчета о финансовом положении страховщика позволяет произвести вероятностную оценку того, хватит ли активов страховщика, чтобы покрыть запретительно высокие убытки. Это, в свою очередь, позволяет определить целевой уровень капитала страховщика, который зависит не только от риск-аппетита, но и желаемого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости, а также горизонта планирования.

Рисунок 9
Определение НРМП на основе риск-ориентированного подхода



Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting, основано на Economic capital for life insurers: The 'state of the art' - an overview, Towers Watson, 2013.

Они также должны соблюдать нормативные и бухгалтерские требования относительно количественных и качественных ограничений на капитал.

Высокий уровень достаточности капитала ОВС, с одной стороны, отражает их стремление к минимизации риска несостоятельности, но также объясняется ограниченными возможностями привлечения внешнего финансирования.

Рисунок 10
Возможные решения по управлению
риском и капиталом ОВС

Страховые и рыночные риски						
Источник капитала	Удержание риска и увеличение капитала				Отказ от риска	
	Нерасп. прибыль	Неиспользованный скрытый капитал	Доп. оплаченный капитал		Отказ от риска	Передача риска
Примеры	Снижение: — дивидендов — скидок с премии	— Секьюритизация/монетизация — Перестрахование	Акции	Долг/Гибридные инструменты	Продажа активов/линий бизнеса	Перестрахование Хедж Распределение риска (партнерство ОВС)
Ключевое влияние	СК ↑	СК ↑ Требуемый капитал ↓	СК ↑		Требуемый капитал ↓	Требуемый капитал ↓ Волатильность СК ↓

Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting.

Не все страховщики применяют подход, основанный на расчете экономического капитала, вместо этого опираясь на нормативные показатели отчетности. Однако все чаще правила бухгалтерского учета и пруденциальное регулирование страхового рынка предусматривают использование экономических методов оценки, тем самым налагая экзогенные ограничения на принятия решений по управлению капиталом страховщика. В частности, регулирование платежеспособности на основе риск-ориентированного подхода, как правило, ограничивает статьи активов и обязательств, учитываемых при расчете капитала, доступного для покрытия непредвиденных убытков. Данное регулирование также вводит оценочные параметры и риск-метрики для определения минимального уровня требуемого капитала, удерживаемого страховщиком (см. рис.9). По тому же принципу регуляторы часто устанавливают ограничения на качественные характеристики капитала (т.е. перманентность и достаточность для покрытия убытков), который может учитываться при расчете нормативных показателей.²⁵

Выбор стратегии по управлению капиталом ОВС

Учитывая неопределенность, возникающую при оценке возможных будущих потерь, ОВС предпочитают удерживать высокий уровень достаточности капитала, что свидетельствует о низком риск-аппетите и стремлении соблюдать свои обязательства перед членами общества. Также это отражает ограниченные возможности ОВС по привлечению заемного финансирования. Как и в других видах коммерческой деятельности, ОВС могут накапливать нераспределенную прибыль и заимствовать средства под доходы будущих периодов, но по своей природе ОВС не предполагает наличие акционеров, а соответственно и доступа к данному источнику первичного капитала.²⁶ В целом, некоторые ОВС могут потребовать от членов общества участвовать в формировании гарантийные фонды, но это происходит редко, если вообще имеет место в современной практике.²⁷ Скорее такая возможность наиболее вероятно в контексте мелких ОВС с ограниченным количеством членов.²⁸

²⁵ Все методики управления платежеспособностью на основе риск-ориентированного подхода определяют минимальный размер капитала к удержанию страховщиком с учетом величины активов и риск-профиля последнего, однако существуют существенные различия в подходах в зависимости от региона. В Европе, например, регулирование в рамках Solvency II предусматривает единый взгляд на природу рисков различных страховщиков (включая операционные риски) и прямо указывает на возможность использования внутрикорпоративных моделей оценки. Напротив, США стремятся разработать универсальный стандарт риск-ориентированного подхода для каждого юридического лица, основанный на нормативных стандартах учета, и не учитывающий внутренние модели.

²⁶ *Raising New Capital in Mutuals – Taking action in the UK*, Mutuo, октябрь 2013.

²⁷ Взимание «взносов» со своих участников было ключевым средством пополнения капитала ОВС. Локальные акты этих компаний требовали от полисодержателей акцептовать обязательство, по которому члены ОВС обязуются осуществить дополнительный взнос в фонд ОВС в случае недостатка капитала.

²⁸ Трансграничный бизнес и кооперация: взаимное страхование и страховые кооперативы, Ассоциация взаимных страховых компаний и страховых кооперативов (AMICE), 2011

Ограниченный доступ к внешнему финансированию является операционным риском и вызовом для бизнеса

Ограниченный доступ к внешнему финансированию является операционным риском и вызовом для бизнеса. Вследствие этого, в случае возникновения существенных убытков, взаимные страховщики испытывают дополнительное давление со стороны регулятора и рейтинговых агентств, т.к. не всегда могут быстро привлечь дополнительный капитал; также это может препятствовать реализации планов развития и запуску новых страховых продуктов. На этом фоне в некоторых юрисдикциях, взаимные страховщики предприняли попытки расширить набор доступных источников финансирования, при этом сохранив приверженность основополагающим принципам «самострахования», взаимности и распределения убытков. В частности, речь идет об эмиссии специально разработанных ценных бумаг. Рисунок 10 обобщает существующие и перспективные решения проблемы ограниченных возможностей ОВС по привлечению капитала. Большинство из этих мер сводятся к увеличению доступного капитала или к уменьшению размера минимально требуемого капитала, что позволяет страховщикам оптимизировать балансовые показатели и добиться более эффективной аллокации капитала.

Внешние источники капитала

Заемствования/долговые инструменты финансирования

Заемствования- это традиционный способ фондирования для ОВС.

Наиболее привычным способом привлечения дополнительного капитала для ОВС является заимствование. Долговые обязательства могут принимать различную форму, от простых банковских ссуд и коммерческих кредитов вплоть до сложных гибридных ценных бумаг, которые обладают чертами как долговых, так и долевого финансовых инструментов. Чаще всего бумаги различаются по сроку обращения и, главным образом, по степени субординированности (т.е. по очередности прав требования кредиторов в момент возврата долга). Бумаги с относительно более продолжительным сроком обращения также обеспечивают эмитенту более высокую степень определенности в контексте определения размера доступного капитала в целях долгосрочного стратегического планирования.²⁹

Почти все крупные ОВС выпускают долговые ценные бумаги, торгующиеся на открытом рынке.

Продажа долговых ценных бумаг членам ОВС или сторонним кредиторам обеспечивает взаимным страховщикам доступ к внешнему финансированию без изменения структуры собственности, т.к. данные долговые инструменты не предоставляют их держателям право голоса (за исключением случаев банкротства, ликвидации или реорганизации общества).³⁰ По данным исследования, проведенного при поддержке Международного альянса кооперативов (ICA), около 90% крупнейших ОВС выпускают долговые ценные бумаги, торгующиеся на открытом рынке.³¹ В США на субординированные долговые инструменты в форме капитальных нот³² (купонных облигаций страховых компаний) в среднем приходится большая часть «собственного капитала» ОВС, чем у публичных компаний.³³

Тем не менее на долгосрочные долговые инструменты приходится малая доля обязательств ОВС и особенно мелких обществ.

Однако долгосрочный долг составляет лишь небольшую часть обязательств ОВС по сравнению со взносами членов ОВС и даже такой краткосрочной формой заимствования, как банковский кредит (см. рис. 11). Более мелкие ОВС иногда не могут самостоятельно организовать выпуск субординированных облигаций в достаточном объеме, чтобы заинтересовать внешних инвесторов, а также могут столкнуться с запретительно высоким уровнем процентных ставок или издержек на организацию выпуска.³⁴ Институциональные инвесторы также могут столкнуться с ограничениями на инвестиции в нерейтингованные ценные бумаги, что также отражается на мелких эмитентах.

²⁹ M. Day and R. Milburn, "Reinsurance Versus Subordinate Debt: Which Is Best for Solvency Capital? Part I," *GCCapitalIdeas.com*, 28 апреля 2015.

³⁰ A. M. Andrews, *Survey of Co-operative Capital*, Filene Research Institute, март 2015.

³¹ Там же.

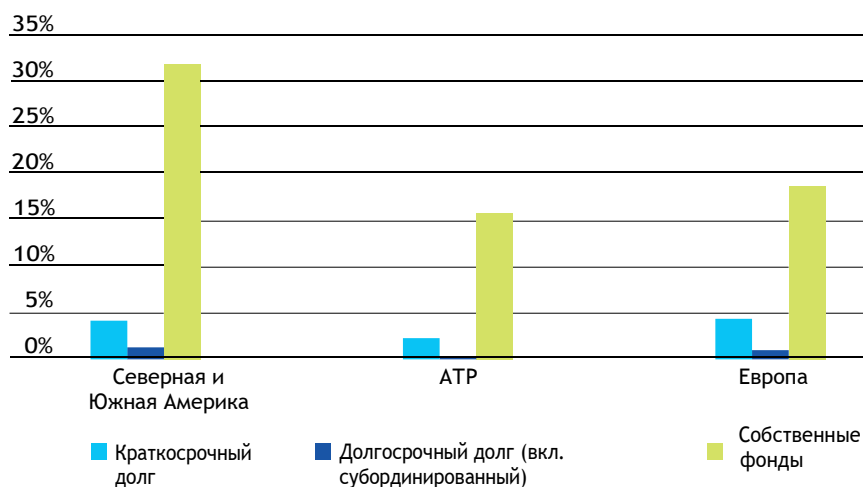
³² Капитальные ноты представляют собой субординированные обязательства, держатели которых имеют последний приоритет при погашении требований кредиторов, поэтому регуляторы разрешают страховщикам учитывать данные обязательства как добавочный капитал (или уставной капитал), т.е. как часть собственного капитала. Однако перед эмиссией нот требуется одобрение регулятора.

³³ На основе нормативных данных за 2014 год от A.M. Best.

³⁴ *Future proofing the UK mutual insurance sector*, Deloitte, ноябрь 2011, и *Funding the future. Emerging strategies in cooperative financing and capitalization*, Deloitte, 2012.

Рисунок 11

Источники финансирования, используемые крупными ОВС и страховыми кооперативами, средние значения по регионам (в % от совокупных обязательств)



Примечание: (1) С учетом доступности информации выборка крупных ОВС отлична от той, которая использовалась в предыдущем анализе. Здесь учтены страховщики, по данным World Co-operative Monitor за 2013 год, входящие в топ-300 страховых кооперативов и ОВС по доходам (обороту). (2) Под собственными фондами понимаются чистые активы, включающие нераспределенную прибыль, доли в УК членов ОВС или третьих лиц и «нетехнические» резервы. Источник: A. M. Andrews, *Survey of Co-operative Capital*, Filene Research Institute, March 2015.

Более мелкие страховщики могут организовывать коллективные размещения долговых бумаг, однако это не является распространенной практикой.

Изменения в пруденциальном регулировании снижают привлекательность долгового финансирования.

В некоторых странах были разработаны решения, позволяющие мелким ОВС осуществлять коллективный выпуск долговых бумаг. Например, американская Национальная ассоциация компаний взаимного страхования (NAMIC), координирует организацию выпуска купонных облигаций страховых компаний - членов ассоциации.³⁵ Ассоциация также организует совместные выпуски капитальных нот, когда в качестве эмитента выступают несколько компаний-членов, совокупным размещением от 2 млн долл. США.³⁶ К тому же специализированные инвестиционные компании оказывают поддержку ОВС при выходе на непубличные долговые рынки.³⁷

Несмотря на неизменно низкие кредитные ставки в последние годы, снижение привлекательности долгового финансирования обусловлено более строгим пруденциальным надзором за тем, что подпадает под категорию минимально требуемого капитала. Например, в соответствии с требованиями Solvency II в Европе, существуют ограничения на уровень субординационных займов как в контексте соблюдения требований относительно нормативной маржи платежеспособности, так и минимального размера требуемого капитала.³⁸ Аналогично и в США, выпуск капитальных нот требует согласия надзорного органа в большинстве штатов. Каждая выплата процента или номинала также подлежит предварительному одобрению соответствующей инстанции.

³⁵ <http://www.namic.org/surplus/ncbprogram.asp>, accessed 11 августа 2015.

³⁶ <http://www.namic.org/surplus/ftnprogram.asp>, accessed 11 августа 2015.

³⁷ См. D. Grieger, "Raising Capital to Reach New Markets," в *Introduction to Twelve Capital* презентации ICMIF General Meeting, 9 октября 2015.

³⁸ Новые рекомендации в области банковского регулирования Базель III также вводят жесткие требования по формированию банковских резервов под инвестиции в долговые бумаги страховых компаний, тем самым ограничивая важный источник финансирования для страховщиков.

ОВС традиционно воспринимают перестрахования как инструмент, позволяющий снизить волатильность финансового результата, при этом перестрахование все активнее используется в целях обеспечения стабильности балансовых показателей.

Эффект от перестрахования на уровень платежеспособности зависит от передаваемого портфеля рисков и структуры договора перестрахования.

Рисунок 12
Перестраховочные решения по управлению капиталом

Передача рисков в рамках перестрахования может осуществляться с учетом специфических потребностей перестрахователя.

Перестрахование

Перестрахование зачастую выступает ключевым механизмом, посредством которого ОВС управляют своим страховым портфелем, поддерживая заданный уровень риск-аппетита. Для ОВС оптимизация портфеля, напротив, играет второстепенную роль при принятии решения о перестраховании, задача которого в случае ОВС, в отличие от большинства страховых компаний, в первую очередь, сводится к передаче рисков и к сокращению волатильности доходов. Последние изменения в системах учета и регулирования в сторону увеличения значимости экономической оценки привели к актуализации балансовых показателей страховщика, как первичного источника, свидетельствующего об устойчивости финансового положения последнего. Это повысило интерес к перестрахованию как инструменту оптимизации объема аллоцированного капитала.

Возможная структура договоров перестрахования

Характер воздействия перестрахования на эффективность использования капитала одновременно зависит от набора рисков, передаваемых в перестрахование, и от конкретной структуры договора перестрахования. Традиционно перестрахование предполагает передачу риска наступления страхового случая (а именно риска неопределенности относительно частоты и размера страховых выплат), определяемого на основе перспективного или ретроспективного анализа. Все большее распространение на рынке получают комплексные перестраховочные решения, которые, помимо хеджирования непосредственно страхового риска, в целях обеспечения устойчивости финансового положения дают возможность перестрахователю передавать и финансовые риски. Под последними понимаются риски, связанные с величиной премий и выплат и их распределением во времени, риски недостижения ожидаемой нормы возврата на инвестиции/активы, а также риски ошибок и неточностей при предварительном расчете вероятности и времени наступления страхового случая по договору страхования (например, в страховании жизни).

Проблемы управления капиталом		Возможные решения через перестрахование
Недостаточная диверсификация риска	➔	Обязательства
Высокая волатильность пиковых рисков	➔	Структурированный эксцедент убытка / Структурированный эксцедент убыточности
Высокая частота убытков	➔	Структурированный агрегатный эксцедент убытка
Волатильность резерва убытков	➔	Пропорциональное перестрахование/передача портфеля убытков/ покрытие на случай неблагоприятного развития резерва
Встроенная стоимость	➔	Стоимость действующего страхования

Источник: Swiss Re.

С учетом индивидуального риск-профиля и предпочтений перестрахователя, комплексные договоры перестрахования обычно покрывают различные риски активов и риски, связанные с андеррайтинговой деятельностью. Предусматривая возможность передачи агрегированного портфеля рисков, неоднородных по срокам и предмету страхования, а также индивидуального согласования условий участия перестраховщика в убытках перестрахователя, индивидуальные договоры перестрахования являются гибким и эффективным инструментом передачи рисков и управления капиталом. На рисунке 12 представлены некоторые типовые перестраховочные решения и ключевые проблемы управления капиталом, которые они позволяют решить. Таблица ниже рассматривает частный пример использования перестрахования медицинскими ОВС в Европе.

Нормы Solvency II оказывают дополнительное давление на балансовые показатели медицинских ОВС.

Перестрахование является одним из инструментов уменьшения размера требуемого капитала.

Перестраховочные решения для медицинских ОВС в Европе

Режим регулирования Solvency I устанавливал для медицинских ОВС в Европе относительно низкие требования к минимальному размеру капитала, вследствие чего перестраховочные решения в данном сегменте взаимного страхования использовались нешироко. Solvency II отличается более комплексным взглядом на природу рисков, с которыми сталкиваются медицинские ОВС, включая риск недополучения премии, риск недорезервирования, риск активов и операционные риски.

Перестрахование может оказаться весьма полезным инструментом в контексте управления финансовым положением медицинских ОВС, особенно на фоне продолжающейся консолидации рынка. На рисунке 13 приводится пример послабления требований к капиталу за счет использования договора квотного перестрахования. Передача части рисков (недополучения премии, недорезервирования, рисков рыночного характера) перестраховщику позволяет, в соответствии с правилами Solvency II, уменьшить объем нормативного размера маржи платежеспособности. Квотное перестрахование снижает степень подверженности риску pro rate проценту совокупной премии, переданной в перестрахование, в результате чего высвобождается капитал, который вновь может быть принят к аллокации.

Рисунок 13

Влияние долгосрочного договора квотного перестрахования на балансовые показатели медицинских ОВС



Источник: Swiss Re.

Это приводит к росту доступного капитала.

В случае перестрахования ожидаемой к получению премии существенно растет доступность капитала в результате монетизации будущих поступлений от существующих полисов.

Передача риска в перестрахование снижает рисковую надбавку -дополнительный объем резервирования, необходимый для митигации риска неопределенности вокруг размера обязательств страховщика по страховому возмещению. Рисковая надбавка не является частью собственного капитала страховщика, а входит в группу технических резервов. Как следствие, любое сокращение величины рисковой надбавки ведет к увеличению чистых активов, а соответственно, и размера доступного капитала к размещению.

В зависимости от нормы прибыли, перестраховщик в целях увеличения СК перестрахователя может предоставить авансовое финансирование в размере стоимости действующего страхования, рассчитанной путем дисконтирования ожидаемой к получению величины премии по ранее заключенным договорам страхования с корректировкой на стоимость капитала, необходимого для выполнения требований платежеспособности. Перестраховщик выплачивает цеденту перестраховочную комиссию в обмен на право участия в доходах, ожидаемых к получению по ранее заключенным договорам страхования.³⁹ Комиссия может быть выплачена сразу или увеличить объем дебиторской задолженности перестрахователя, что в обоих случаях способствует увеличению размера доступного капитала (первого и второго уровня).

³⁹ Подробную информацию по поводу монетизации еще не полученной премии за счет перестрахования смотреть в исследовании *sigma* 3/2015: слияния и поглощения в страховании: зарождение новой волны? Swiss Re

В зависимости от структуры договора и передаваемых рисков, перестрахование может быть эффективным источником капитала.

Однако перестрахование часто рассматривается как дорогой источник капитала.

У перестрахования много преимуществ, среди которых защита капитала, снижение величины отношения резервов к собственному капиталу...

... а также эффективный способ фондирования с точки зрения соблюдения нормативных требований к платежеспособности.

Рисунок 14
Эффективность перестрахования для достижения целевого уровня платежеспособности

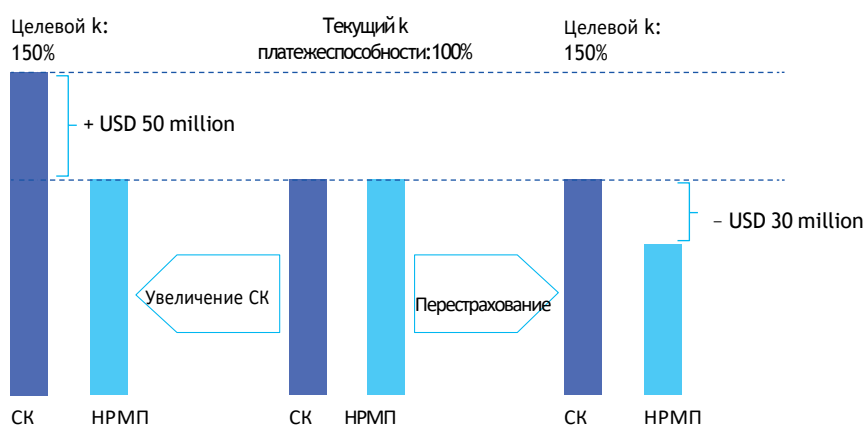
Определение стоимости перестрахования

Стоимость перестрахования варьируется в зависимости от типа риска, однако в некоторых случаях перестрахование может оказаться весьма конкурентоспособным инструментом управления капиталом. Например, стоимость передаваемого в перестрахование риска смерти, обычно, составляет от 3% до 7% нормы прибыли на капитал.⁴⁰ Аналогичная стоимость перестрахования в страховании жизни составляет от 1% до 3%.⁴¹ Т.е. стоимость перестрахования выгодно отличается от среднестатистических издержек по привлечению других внешних источников финансирования.

Однако даже в этом случае перестрахование часто воспринимается как относительно дорогой источник капитала. В рамках глобального опроса компаний по страхованию жизни, почти 40% респондентов высказались о стоимости перестрахования как сдерживающем факторе в контексте использования данного инструмента для финансирования роста бизнеса. growth.⁴² Такой взгляд на вещи становится более распространенным на фоне низкой стоимости кредита, значительно подешевевшего с момента окончания мирового финансового кризиса.

Также существуют и другие преимущества перестрахования. Например, перестрахование поддерживает стабильность объема собственных средств страховщика, когда это особенно необходимо, т.к. в отличие от других форм привлечения капитала, перестраховщик выплатит часть возмещения по договорам, переданным в перестрахование. Кроме того, перестрахование позволяет уменьшить показатель соотношения резервов и собственного капитала, а также может быть организовано на гибких условиях с учетом индивидуальных потребностей перестрахователя. Более того, перестраховщик зачастую может дать критическую оценку бизнес-плану страхователя и предоставить консультацию по специфическим вопросам.

В соответствии с утверждениями некоторых исследователей, финансовые посредники, в том числе и страховщики, фиксируют рост предельной стоимости источников внешнего финансирования.⁴³ Перестрахование является эффективным источником финансирования, т.к. позволяет достичь целевого уровня платежеспособности за счет менее значительного снижения капитала, чем при использовании внутренних источников финансирования. (данный принцип рассмотрен на рис. 14)



Источник: Swiss Re.

⁴⁰ Под стоимостью перестрахования понимают размер перестраховочной премии, уменьшенной на долю перестраховщика в ожидаемых убытков с учетом дисконтирования. Уменьшение размера требуемого капитала наряду с сокращением величины рискованной надбавки несет выгоду для перестрахователя.

⁴¹ Ó. Mayo and B. Heinen, "Reinsurance as a capital management tool under Solvency II", *Actuarios*, номер 32, Instituto de Actuarios Españoles, 2013.

⁴² D. Graham and C. Renia, "Turning capital needs into capital opportunities," презентация *PartnerRe* для *the ICMIF Biennial Conference*, 6 ноября 2013.

⁴³ См. K. Froot and J. Stein, "Risk management, capital budgeting and capital structure for financial institutions: an integrated approach", *Journal of Financial Economics*, издание 47, 1998, стр 55–82.

Небольшие ОВС могут сотрудничать при покупке услуг перестрахования...

...как, например, в США, Швеции, Франции, Дании и некоторых странах Латинской Америки.

ОВС также могут использовать операции своп, однако такая практика является достаточно редкой.

Секьюритизация может рассматриваться как способ увеличения собственного капитала ОВС, но на текущий момент интерес к данному инструменту весьма ограничен.

Коллективные перестраховочные решения

Более мелкие ОВС могут объединяться в целях экономии на издержках и расширения доступа к услугам перестрахования. Например, в Канаде группа из небольших ОВС, в целях улучшения качества управления рисками индивидуальных портфелей, создала кэптивную перестраховочную компанию Farm Mutual Reinsurance Plan. FMRP, находящаяся в совместной собственности членов ОВС, обеспечивает эффективное распределение рисков в рамках общества, а также стабильные условия перестрахования. В рамках установленного риска-аппетита FMRP оставляет риск на собственном удержании, но также в случае необходимости может передать риск в ретроцессию.

Примеры подобного взаимодействия, пусть и со своими структурными особенностями, существуют и в других странах. Например:

- В США несколько ОВС объединили усилия по созданию ряда перестраховщиков, таких как Grinnell Mutual Reinsurance и American Agricultural Insurance Company.
- Во Франции ОВС объединились для осуществления моторного перестрахования, Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA).
- В Дании ОВС ведут коллективные переговоры с крупными перестраховщиками. При этом важно, что контрактование осуществляется на индивидуальной основе, т.к. требуется получение разрешения регулятора на передачу риска).
- В Латинской Америке 17 взаимных страховщиков из различных стран региона заключают договоры совместного перестрахования.

Существуют предложения по использованию обществами взаимного страхования рискованных свопов (соглашений, предполагающих выкуп неопределенной величины будущих обязательств страховщика в обмен на фиксированный денежный поток в настоящем) которые позволят эффективно распределить риски по сектору, включая осуществление трансграничных сделок.⁴⁴ Однако предложение о заключении международных своповых соглашений так и не получило поддержки.

Альтернативные способы передачи риска

Секьюритизация страховых рисков (ILS)

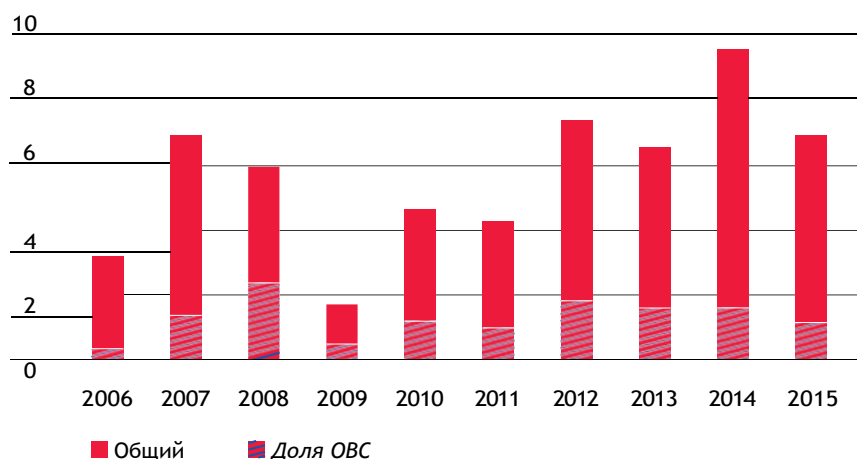
Секьюритизация страховых активов - еще один инструмент, позволяющий увеличить размер собственного капитала. Например, секьюритизация по катастрофическим рискам (cat bonds) обеспечивает страховщику/перестраховщику защиту от реализации событий с высокой степенью опустошительности в обмен на определенный денежный поток (в размере ставки купона по облигациям). В совокупности на долю ОВС приходится около 20% объема размещения «катастрофических облигаций» (см. рисунок 15). Однако в целом интерес со стороны ОВС к сделкам по секьюритизации достаточно ограничен. Основной объем сделок по секьюритизации приходится на несколько крупных организаций взаимного страхования, в первую очередь, на японские страховые кооперативы и американские ОВС. По данным Aon, среди ОВС нет эмитентов облигаций, секьюритизирующих риск выплат страховщика по обязательствам, возникающим из обязательства оплаты страхового возмещения по ущербу жизни и здоровью застрахованного.⁴⁵

⁴⁴ Японское сообщество Zenkyoren, например, предложил возможность создания свопов катастрофических рисков с другими членами ICMIF. См. *voice Magazine*, ICMIF, сентябрь 2010.

⁴⁵ См. *Insurance-Linked Securities: Alternative Markets Adapt to Competitive Landscape*, Aon, сентябрь 2015.

Рисунок 15

Объем выпуска катастрофных облигаций по страхованию имущества (суммарный показатель с выделением доли ОВС), в млрд. долл.



Источник: Aon Securities Inc., Swiss Re Economic Research & Consulting calculations.

Сложная природа и высокие требования к минимальному объему размещения являются сдерживающим фактором.

Однако инновационные решения способствуют увеличению числа участников данного рынка...

...брокеры также развивают платформы, предлагающие недорогой доступ к рыночному капиталу, поддерживая при этом низкие барьеры входа.

Сложность в организации сделки, требование о минимальном объеме экономически выгодного размещения и опасения по поводу возникновения потенциальных разногласий между сторонами договора являются причинами, которые удерживают ОВС от операций на рынке секьюритизации страховых рисков. К тому же, в контексте механизма распределения риска, большинство облигаций катастрофы являются параметрическими или индексными, что создает для ОВС дополнительные сложности, связанные с измерением и управлением базисным риском.

В последнее время на рынке появились облигации катастроф с гарантией возмещения, выплаты эмитенту по которым происходят по мере и в объеме наступивших убытков: компании Achmea и Unipol разместили такие инструменты.⁴⁶ В целом, рыночные инновации (например, новые продуктовые решения, установление максимального размера допустимых убытков по портфелю, страхование реализационной стоимости залога) нацелены на нахождение баланса между риск-аппетитом инвестора и целями страховщика по передаче риска, что потенциально может способствовать дальнейшему вовлечению ОВС в данные операции.

Некоторые крупные коммерческие брокеры также занимаются развитием электронных площадок, открывающих их клиентам эффективный и недорогой доступ к перестраховочным емкостям, источником которых выступает открытый рынок. Целью является снижение барьеров входа на рынок секьюритизации страховых рисков для всех потенциальных участников, включая ОВС, а также обеспечение возможности передавать меньшие объемы риска в денежном эквиваленте за счет использования преимуществ упрощенного процесса секьюритизации и документооборота по определенным группам.⁴⁷

⁴⁶ См. "Aon on Windmill I Re, the first Europe windstorm indemnity cat bond", *www.artemis.bm*, 22 января 2014, <http://www.artemis.bm/blog/2014/01/22/aon-on-windmill-i-re-the-first-europe-windstorm-indemnity-cat-bond/> и "Azzurro Re I, the first Euro/Italy quake indemnity cat bond launches" *www.artemis.bm*, 2 июня 2015, <http://www.artemis.bm/blog/2015/06/02/azzurro-re-i-the-first-euroitaly-quake-indemnity-cat-bond-launches/>

⁴⁷ Например, в 2014 году Willis Re запустила платформу Resilience Re, призванную упростить доступ клиента к емкостям рынка катастрофной секьюритизации. Аналогичную платформу в партнерстве со специалистами из ILS запустила Guy Carpenter. JLT Re также основала свою площадку Market Re, открывающую доступ на рынок мелким эмитентам. См. *Willis Establishes Resilience Re Catastrophe Bond Platform*, Willis News Announcement, 27 October, 2014; *New private catastrophe bond platform broadens access to capital markets*, Guy Carpenter Case Study, доступно по ссылке <http://www.guycarp.com/content/dam/guycarp/en/documents/dynamic-content/New%20private%20catastrophe%20bond%20platform%20broadens%20access%20to%20capital%20markets.pdf>; and *JLT Capital Markets brings Market Re 2014-1 cat bond on new platform*, Artemis, 8 мая 2014.

Условный капитал

Условный капитал дает эмитенту право привлекать капитал на заранее согласованных условиях.

Условный капитал - это инструмент структурного финансирования, который дает право эмитенту осуществить выпуск долговых или долевого бумаг на заранее согласованных условиях в случае наступления заранее определенного круга событий. Необходимость в пополнении капитала часто завязана на публичные финансовые показатели компании (например, коэффициенте платежеспособности). Однако иногда предоставление капитала по аналогии с секьюритизацией зависит от реализации страховых рисков. Например, в 2007 году американский страховщик Farmers Insurance Exchange заключила рыночный контракт, дающий право на размещение капитальных нот с 10-летним сроком обращения в объеме 500 млн. долл. в случае реализации катастрофических убытков в определенных контрактом штатах в течение последующих 5 лет.⁴⁸ Этот договор возобновлялся дважды.⁴⁹

ОВС редко используют гибридные ценные бумаги, во-первых, ввиду отсутствия необходимости, во-вторых, из-за сложностей в организации размещения.

Помимо опыта страховщика Farmers Insurance Exchange на рынке есть примеры использования условного капитала с участием ОВС. Дело в том, что ОВС в периоды финансовых потрясений склонны, когда условный капитал приобретает особую ценность, наоборот, предоставлять перестраховочные емкости для традиционных страховщиков.⁵⁰ В кризис ОВС способны относительно быстро восстанавливать капитал за счет собственной нераспределенной прибыли без выхода на рынок капитала. Кроме того, привлечение условного капитала может создавать проблемы операционного характера: т.к. требует одобрения регулятора.

Новые гибридные финансовые инструменты, сочетающие признаки долевого и долговых ценных бумаг

Некоторые страны приняли новое законодательство, разрешающее ОВС эмитировать гибридные ценные бумаги.

В стремлении расширить источники основного капитала (Tier 1), при этом гарантируя сохранение структуры собственности и независимости ОВС, некоторые страны разрешили ОВС размещать гибридные финансовые инструменты, частично похожие на обыкновенные акции.⁵¹ В частности:

- Во Франции в 2014 году были предложены «certificats mutualistes», ценные бумаги, открывающие для ОВС доступ к новым источникам внешнего капитала.⁵² Держателями данных сертификатов могут быть как члены, так и внешние контрагенты ОВС. Данные бумаги обеспечивают держателям определяемую участниками ОВС норму доходности на капитал, но не наделяют их правом голоса на общем собрании акционеров. Также они не дают право на долю в имуществе ОВС в случае его принудительной или добровольной ликвидации.⁵³
- В Великобритании, начиная с 2015 года, ОВС было разрешено размещение акций с отсрочкой дивиденда среди институциональных инвесторов, членов ОВС, а также внешних партнеров. Несмотря на то, что такие инструменты не предусматривают возможности переуступки, они подлежат погашению со стороны ОВС. Данный тип акций наделяет владельца правами членства в ОВС, но при этом все держатели обладают одним правом голоса независимо от объема инвестиций. Также важно отметить, что держатели, не являющиеся членами ОВС, лишены права голоса по вопросам, связанным со слиянием или ликвидацией ОВС.

⁴⁸ "Farmers Acquires Right to Use Subordinated Notes for Severe Cat Losses", *Insurance Journal*, 12 июля 2007.

⁴⁹ *Farmers Exchange announce \$500 million surplus note facility; Ensures access to regulatory capital after major catastrophes*, Swiss Re news release, 3 May 2012; and *Farmers Insurance Exchange successfully renews USD 500 million surplus note facility providing an option to access capital after major cat event*, Swiss Re news release, 17 February 2015.

⁵⁰ На основе данных Moody's, можно сделать эмпирическое предположение о том, что в кризисный период американские общества взаимного страхования жизни продемонстрировали более высокий уровень платежеспособности, чем другие схожие по показателям публичные компании. См. *Revenge of the Mutuals: Policyholder-Owned U.S. Life Insurers Benefit in Harsh Environment*, Moody's, 2009.

⁵¹ P. Hunt, I. Snaith, J. Gilbert, and M. Willetts, "Raising New Capital in Mutuals – Taking action in the UK", *Mutuo*, October 2013.

⁵² Основано на информации с сайта французского регулятора, см. http://www.amf-france.org/en_US/Reglementation/Dossiers-thematiques/Societes-cotees-et-operations-financieres/Marches-obligatoires/Offre-au-public-de-certificats-mutualistes.html, accessed 29 September 2015.

⁵³ *Raising Mutual Capital Without Destroying the Mutual Principle*, Reunion des Organismes D'Assurance Mutuelle, February 2012.

На сегодняшний день есть только несколько примеров подобных выпусков.

Стратегические альянсы при организации административной функции ОВС могут способствовать укреплению финансовой устойчивости.

В некоторых странах объединения ОВС могут предусматривать взаимные финансовые обязательства участников в целях обеспечения финансовой устойчивости.

Требования Solvency II накладывают дополнительные ограничения на соглашения о финансовой солидарности ОВС.

На текущий момент лишь одно французское ОВС эмитировало новые финансовые инструменты для пополнения основного капитала (Tier 1).⁵⁴ Тем не менее, опыт компаний жилищно-строительного сектора Великобритании, которые осуществили успешное размещение подобных финансовых инструментов, позволяет судить о высоком потенциальном спросе на данные бумаги со стороны инвесторов.⁵⁵ Сдерживающим фактором для ОВС является высокая стоимость организации эмиссии.⁵⁶ Однако по мере роста внимания инвесторов к данным инструментам стоимость размещения будет снижаться, особенно в случае организации торговли бумагами на организованном рынке.

Организационные решения в целях укрепления финансовой устойчивости

Взаимодействие ОВС

Стратегические альянсы и аффилиации различных ОВС являются еще одним инструментом укрепления их финансовой устойчивости. В базовой версии соглашения о партнерстве позволяют сторонам создать единую административную функцию, занимающуюся рассмотрением претензий, проведением проверок, выставлением счетов и сбором платежей), реализовывать совместные маркетинговые активности, расширять продуктовую линейку и систему каналов продаж.⁵⁷ При соблюдении определенных правил конкуренции такое сотрудничество способствует снижению издержек благодаря экономии на масштабе и охвата, что ведет к увеличению прибыли.

Помимо операционного взаимодействия, в некоторых странах ОВС могут заключать соглашения об ассоциации на базе финансового контроля с сохранением юридической самостоятельности и специфической организационной структуры. Во Франции, например, несколько ОВС создали SGAM, Объединение обществ взаимного страхования.⁵⁸ Кроме взаимодействия при организации административных и организационных процессов, члены SGAM могут оказывать поддержку другим членам объединения в случае финансовых трудностей. В скандинавских странах ОВС организуют взаимный обмен гарантийным капиталом в рамках объединения, тем самым обеспечивая друг друга бесплатным источником внешнего финансирования.⁵⁹

Однако новое пруденциальное регулирование в Европе наложит дополнительные ограничения на горизонтальные объединения такого типа. Например, для того чтобы соответствовать требованиям Solvency II, объединение ОВС во Франции должно выбрать одно из двух: (1) формальная интеграция, предусматривающая субсидиарную ответственность в случае финансовых трудностей у одного из участников объединения, что отразится на величине нормативной маржи платежеспособности; (2) или более мягкая форма интеграции, предполагающая раздельный капитал участников и индивидуальный контроль со стороны регулятора.

⁵⁴ В декабре 2015 года, компания Rhône-Alpes Auvergne, входящая в страховую группу Groupama, реализовала первый сертификат взаимного страхования на французском рынке. Региональные ОВС должны запустить собственные сертификаты в 2016 году. См. <http://en.groupama-sa.com/finance/financial-information/results-and-financial-reports-@/index.jsp?id=1005>

⁵⁵ Отложенное размещение акций по всей стране превысило намеченную сумму в 10 раз в 2013 году. См. *Mutual market poised to flourish with new legislation*, Association of Financial Mutuals, июль 2015, <http://www.financialmutuals.org/resources/mutually-yours-newsletter/mutual-market-poised-to-flourish-with-new-legislation>

⁵⁶ *voiceMagazine*, ICMIF, январь 2016.

⁵⁷ *Focus on the Future: Options for the Mutual Insurance Company*, NAMIC, 25 март 2010.

⁵⁸ Помимо SGAM во Франции существуют другие похожие типы объединений: Union de mutuelles, Union de groupe mutualiste (UGM) and Union mutualiste de groupe (UMG). Для более подробной информации по интеграционным моделям, см. S. Broek, B. Buiskool, A. Venneken and R. Van der Horst, *Study on the current situation and prospects of mutuals in Europe*, Panteia, 12 ноябрь 2012.

⁵⁹ Гарантийный капитал отличается от акционерного капитала, хотя часто дает право голоса в решении вопросов, связанных с инвестированием оплаченной части гарантийного капитала. Гарантийный капитал как финансовый инструмент скорее похож на субординированный кредит в том смысле, что реципиенты гарантийного капитала начисляют процент, но в случае изменения стоимости компании увеличения или снижения обязательств перед владельцами капитала не происходит.

Трансграничные объединения ОВС встречаются достаточно редко, однако есть несколько успешных примеров.

Увеличение капитала ОВС также возможно за счет продажи части бизнеса или слияния...

...а также за счет реорганизации ОВС в акционерную компанию...

...сложность процесса реорганизации ОВС, не в последнюю очередь, связана с повышенным вниманием со стороны регуляторов.

Трансграничное партнерство между ОВС еще более ограничено по сравнению с внутренними объединениями. Это отчасти связано с неоднородностью национальных правовых систем различных стран. К тому же трансграничные объединения ОВС практически неизбежно ведут к понижению уровня контроля над деятельностью отдельного члена.⁶⁰ Так или иначе, случаи международного сотрудничества ОВС существуют в Европе, например, взаимодействие Eurarco и Euresa, направленное на обмен экспертизой в различных областях страхования, а также экономии издержек за счет создания единых служб HR, IT, перестрахования и маркетинга.⁶¹ Дальнейшая гармонизация законодательства европейских стран возможно приведет к более активному развитию трансграничных объединений ОВС.

Корпоративная реорганизация

ОВС могут осуществить реорганизацию в целях увеличения капитала. Продажа части бизнеса, которая больше не представляет стратегического интереса, может стать для крупного, диверсифицированного ОВС средством получения прибыли, заложенной в соответствующих активах, или высвобождения части капитала для перераспределения в соответствии со стратегическими целями. Аналогично, и слияние между двумя и более ОВС может привести к увеличению нераспределенной прибыли и экономии на минимально требуемом нормативном капитале. В последние годы количество слияний среди канадских и европейских компаний резко возросло; по данным опросов, вероятно продолжение консолидации.⁶² Однако существуют некоторые законодательные ограничения. Например, во Франции невозможно слияние с участием медицинского ОВС.

Наиболее радикальным вариантом привлечения дополнительного капитала является ликвидация ОВС, реорганизация в акционерную компанию и публичный выпуск акций. В результате размещения члены ОВС получают дополнительный капитал в форме наличных денег, акций или того и другого. Однако реорганизация ОВС - это долгий и сложный процесс, обратная процедура также несет много трудностей (хотя есть и исключения, например, шведская Skandia недавно вновь приобрела статус ОВС). Регуляторам обычно важно удостовериться в том, что все настоящие и будущие члены ОВС полностью информированы о последствиях реорганизации, а также в том, что новое юридическое лицо сохранит финансовую устойчивость и способность отвечать по обязательствам страхователей.⁶³ Более того, особое внимание государства к многообразию организационно-правовых форм, призванное обеспечить устойчивость финансовой системы, означает, что в некоторых юрисдикциях реорганизация ОВС может не состояться по политическим причинам.

Ключевым моментом является подход к распределению нераспределенной прибыли прошлых лет между членами ОВС, которые впоследствии станут акционерами новой компании. Руководствуясь опытом реорганизаций, произошедших в ряде развитых стран в предыдущие десятилетия, регуляторы принимают специальные меры, чтобы избежать доминирования менеджмента ОВС или другой миноритарной группы влияния при непосредственной организации процедуры. Например, в Канаде в 2015 году был представлен новый нормативный стандарт процесса реорганизации обществ взаимного страхования имущества и ответственности. В нем излагаются процедуры и критерии голосования, обеспечивающие равное и справедливое распределение выгод среди всех держателей полисов.⁶⁴

⁶⁰ S. Broek, B. Buiscool, A. Venneken and R. Van der Horst, там же.

⁶¹ Cross-border business and cooperation in the mutual and cooperative insurance sector, AMICE, 2011

⁶² По данным опроса Ready for Take-off: The Outlook for Insurance M&A in EMEA, Towers Watson, 2014, около 37% респондентов ожидают продолжения консолидации в секторе ОВС.

⁶³ M. Fulton and J.-P. Girard, "Demutualization of Co-operatives and Mutuals," отчет, подготовленный для Co-operatives and Mutuals Canada, октябрь 2015.

⁶⁴ Canada Gazette, издание 149, номер 9, Часть I, 28 февраля 2015.

Улучшение практик корпоративного управления

В результате финансового кризиса регуляторы многих стран ужесточили требования к корпоративному управлению финансовых институтов.

Эффективно функционирующий Совет директоров жизненно необходим для обоюдной выгоды на фоне дефицита внешней информации от инвесторов.

Ключевым вопросом для обществ взаимного страхования является наём менеджеров, которые находятся, с одной стороны, в хороших отношениях с членами Совета, а с другой - независимы.

Длительное пребывание на посту директоры может подрывать независимость его суждений. Рекомендуется ограничивать сроки пребывания в должности.

Обычно советы директоров обществ взаимного страхования соответствуют этим критериям, однако некоторые директора всё же занимают свои должности очень долго.

После финансового кризиса регуляторы многих стран усилили требования к корпоративному управлению в финансовом секторе. Это варьируется в зависимости от юрисдикции, но существует ряд общих тем, которые определяют текущую повестку дня в области управления для взаимных страховщиков. К ним относятся состав Совета директоров, адекватный анализ и управление ключевыми операционными и бизнес-рисками, объём и тип информации, раскрываемой регулирующим органам, членство и эффективное взаимодействие с членами.

Состав Правления

Хорошо функционирующий Совет директоров, возможно, даже более важен для обществ взаимного страхования, чем для акционерных компаний, учитывая отсутствие контроля со стороны инвесторов. Их ограниченный доступ к рынкам капитала также ограничивает способность обществ взаимного страхования восстанавливаться после внезапного истощения резервов, что делает эффективное управление еще более важным. Для обществ взаимного страхования ключевыми вопросами являются независимость, опыт в управлении рисками, а также разнообразие членов Совета директоров.

Независимые директора

Состав Советов директоров взаимных страховщиков, включая Председателя, как правило, смещен в сторону большего числа неисполнительных руководителей, чтобы компенсировать потенциальную слабость в контроле над собственностью. В среднем неисполнительные руководители занимают около 80% должностей в Совете директоров по сравнению с примерно 60% в компаниях, котирующихся на бирже.⁶³ Основная задача, стоящая перед обществами взаимного страхования, заключается в назначении директоров, имеющих хорошее представление о деятельности общества взаимного страхования, которые могут бросить вызов исполнительным директорам.

Хотя стабильность руководства приносит определенные выгоды, длительное пребывание в должности внешних директоров может стать негативным фактором, если они начнут слишком много думать, как инсайдеры. Из-за этого все большее число стран принимает предписания или ограничения в отношении внешних директоров. Чтобы неисполнительному директору сохранить статус независимого лица, рекомендуемый максимальный срок его пребывания в должности обычно составляет от девяти до 12 лет.⁶⁴ В частности, Европейская комиссия рекомендует, чтобы независимые директора занимали должность не более трех сроков, или 12 лет, в зависимости от того, какой из заданных периодов короче.

Многие советы директоров обществ взаимного страхования соответствуют рекомендуемым критериям пребывания в должности, при этом нынешние неисполнительные и исполнительные директора занимают свои должности в среднем около 9 лет. Тем не менее, это выше, чем у их коллег в компаниях, котирующихся на бирже, которые в Великобритании: в 2014 г. этот показатель составлял там 4,2 года для неисполнительных руководителей и 7 лет для исполнительных руководителей.⁶⁶ Кроме того, средние показатели пребывания в должности скрывают значительные различия (см. рис. 16). В состав советов директоров некоторых обществ взаимного страхования, особенно небольших, входят директора, которые проработали несколько сроков и/или продолжительных периодов, в некоторых случаях - более 30 лет. Это снижает стратегическую гибкость организации и, вполне вероятно, усугубляет риск ключевого лица.

⁶³ Информация об ОВС взята из ICMIF, а сведения о советах директоров акционерных компаний основаны на информации, собранной SpencerStuart для построения индексов советов директоров для разных стран. См. <https://www.spencerstuart.com/>

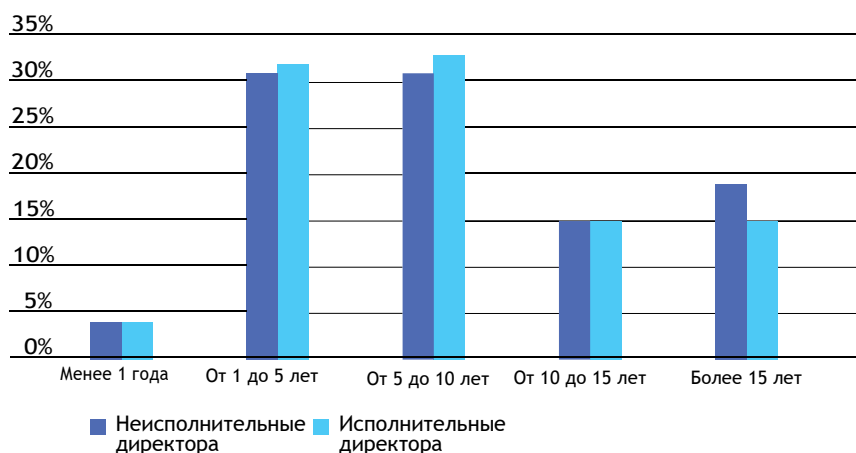
⁶⁴ *Director Tenure*, Effective Governance, 2014.

⁶⁵ На основе имеющейся информации о датах назначения, опубликованной на сайтах партнеров или в ежегодных отчетах.

⁶⁶ Средний срок замещения должности в ста первых компаниях по индексу FTSE в 2014 году. См. *Corporate Governance Review 2014*, Grant Thornton, 2014.

Рисунок 16

Распределение директорского состава в зависимости от пребывания в должности, %



Примечание: на основе имеющейся информации с веб-сайтов взаимных страховщиков в Австралии, Канаде, Ирландии, Нидерландах, Великобритании и США.
Источник: Веб-сайты взаимных страховщиков, расчеты Swiss Re Economic Research&Consulting.

Для повышения квалификации в области управления финансами и рисками некоторые общества взаимного страхования наняли внешних директоров.

Повышение квалификации в области управления финансами может обернуться более высокими затратами для обществ взаимного страхования.

За последние годы возросло число женщин, занимающих руководящие посты в обществах взаимного страхования.

Опыт в области управления финансами и рисками

Еще одним ключевым вопросом для обществ взаимного страхования является наличие у членов Совета директоров опыта в области управления финансами и рисками. Эта потребность привела к тому, что ряд обществ взаимного страхования наняли независимых директоров, которые часто привлекаются не из членов обществ взаимного страхования. Тем не менее, они, как правило, обладают хорошим опытом в сфере менеджмента и финансов. Последнее становится все более важным с точки зрения законодательных норм в отношении квалификационных критериев и подотчетности директоров фирмы.

Из-за новых нормативных требований в ряде стран, в которых подчеркивается, что советы директоров страховщиков должны включать профессионалов в сфере управления финансами и рисками, у обществ взаимного страхования могут увеличиться расходы. Это может стать бременем, особенно для небольших компаний.⁶⁹ Кроме того, наличие только собственных членов в составе Правления может быть затруднительной задачей для обществ взаимного страхования, если членство в таком обществе ограничено, например, определенной религиозной или профессиональной группой. Хотя повышение квалификации для непрофессиональных директоров и может помочь, это часто не заменяет практического опыта работы на высшем уровне.⁷⁰

Разнообразие в зале заседаний

Взаимные страховщики откликнулись на политические инициативы, направленные на повышение гендерного разнообразия, хотя официальные целевые показатели представительства женщин в Советах директоров, как правило, не распространяются на компании, не включенные в листинг.⁷¹ Наблюдается увеличение числа женщин, назначаемых на руководящие должности в обществах взаимного страхования. В 2013 году среди 214 членов Международной федерации кооперационного и взаимного страхования (ICMIF), 29 имели женщин на постах Генеральных директоров, председателей или президентов, по сравнению с 6 в 2005 г.⁷²

⁶⁹ По данным британской торговой организации Ассоциации финансовых ОВБ, расходы на Совет директоров у небольших компаний в среднем вдвое больше, чем у крупных. См. *Remuneration in the Mutual Sector*, AFM/FootAnstey, 2014.

⁷⁰ В своем докладе о слабых сторонах системы управления в компании Co-operative Group, опубликованном в связи с крахом ее дочерней банковской компании, лорд Майнерс пришел к выводу о том, что при увеличении сложности и масштаба компании, обучения не дает достаточных навыков неопытному сотруднику для эффективной работы в Совете директоров. См. P. Myners, *Report of the Independent Governance Review*, The Co-operative Group, май 2014.

⁷¹ За последние годы в ряде европейских стран были введены официальные квоты, которые требуют, чтобы 30-40% мест в Совете директоров были отведены женщинам. К таким странам относятся Германия, Норвегия, Испания, Нидерланды, Исландия, Италия, Бельгия и Дания.

⁷² *Women in leadership positions*, ICMIF, 2013.

Низкие показатели текучести кадров и ограниченные возможности для начинающих директоров, тем не менее, замедляют изменение гендерного баланса в Советах директоров обществ взаимного страхования.

В целом, взаимные страховщики приняли специальные контрольные функции и разграничили полномочия отдельных комитетов Правления.

Рисунок 17

Утверждение комитетов правления взаимными страховщиками в 2010 году

Однако изменение гендерного состава в Советах директоров обществ взаимного страхования происходит не так быстро, как в публичных компаниях, отчасти из-за низкой текучести кадров среди директоров, а также, вероятно, из-за явного нежелания впервые назначать женщин в Совет директоров. Например, назначения в первый раз на неисполнительные директорские должности в британских обществах взаимного страхования в 2014 году составили 27% от общего числа новых назначений, из них только 10% получили женщины. Для сравнения, доля неисполнительных директоров FTSE 350, которые были назначены впервые, составила 54% (по сравнению с 45% в 2007 году), и из них 39% получили женщины.⁷³

Механизмы внутреннего и внешнего управленческого контроля

Передовая практика в области управления включает в себя специальный надзор Совета директоров, например, за рисками, соблюдением нормативных требований, правовыми вопросами и элементами финансов и кадровой политики. Многие взаимные страховщики имеют такие комитеты. По данным ICMIF, 70% взаимных страховщиков работают с той или иной формой подкомитета для своих советов директоров по крайней мере, с 2010 года, когда чуть менее половины (49%) имели три или более подкомитетов. Такие механизмы управления особенно заметны в Азии и Океании (см. Рис. 17). Даже небольшие взаимные страховщики, как правило, имеют комитет по аудиту, хотя иногда его задачи берет на себя сам Совет⁷⁴.



Источник: ICMIF.

Однако новые нормативные требования, скорее всего, расширят существующие возможности управления в обществах взаимного страхования.

Взаимные страховщики также должны соблюдать новые требования регулирующих и рейтинговых агентств в отношении более надежных методов и инициатив по управлению корпоративными рисками (ERM), таких как оценка собственных рисков и платежеспособности (ORSAs). Правила руководствуются принципами существенности и пропорциональности, что означает, что малые и средние общества взаимного страхования могут адаптировать свои требования под свои размеры. Тем не менее, выполнение этих требований представляет собой серьезную проблему, особенно для небольших местных обществ взаимного страхования, которые могут иметь ограниченные кадровые ресурсы и иметь комитеты по надзору. Кроме того, дополнительные расходы могут привести к тому, что более мелкие общества взаимного страхования окажутся в невыгодном положении по сравнению с более крупными страховщиками, которые могут сэкономить на эффекте масштаба. Например, в рамках Solvency II кредитные рейтинговые агентства будут взимать с участников рынка дополнительную плату за использование рейтинговой информации в своих отчетах надзорным органам, что означает, что некоторым страховщикам придется платить несколько раз за одну и ту же информацию.⁷⁵

⁷³ The class of 2014: New NEDs in the FTSE 350, Korn Ferry, 2014.

⁷⁴ Corporate Governance Report, AFM, 2014.

⁷⁵ AMICE raises alert on reliance on credit rating agencies, AMICE, 29 марта 2016.

Расширенное раскрытие информации и прозрачность

Чтобы повысить полезность годовых отчетов, некоторые общества взаимного страхования внедряют передовую практику в отношении описательной отчетности и публичного раскрытия информации.

Однако слишком подробное раскрытие информации может оказаться регуляторным бременем, особенно если требуется аудит.

Для повышения прозрачности общества взаимного страхования внедрили свои собственные кодексы раскрытия информации в области управления по принципу “соблюдать или объяснять”.

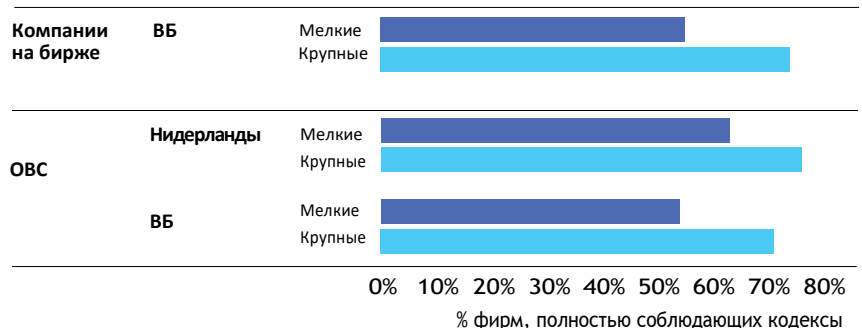
Несмотря на то, что принципы описательной отчетности явно ориентированы на компании, котирующиеся на бирже, некоторые общества взаимного страхования применяют лучшие практики для описательной отчетности в своих годовых отчетах.⁷⁶ Эта тенденция может быть усилена дополнительными регуляторными требованиями.⁷⁷ Например, в рамках Solvency II страховщики в Европе будут обязаны публиковать свой отчет о платежеспособности и финансовом положении, поскольку регулирующие органы рассматривают публичное раскрытие информации как важный инструмент укрепления рыночной дисциплины.⁷⁸

Тем не менее, ключевым фактором является качество сообщаемой информации об управлении обществом взаимного страхования. Компании, котирующиеся на бирже, и некоторые общества взаимного страхования обнаруживают, что новые правила не обязательно повышают ясность и актуальность описательной отчетности.⁷⁹ Необходимо найти баланс между предоставлением большого объема информации в надзорных и годовых отчетах и затратами на ее подготовку, включая потенциальные расходы на внешний аудит. Это бремя может быть нелёгким, особенно для небольших обществ взаимного страхования.

В некоторых юрисдикциях (например, в Великобритании, Нидерландах и Германии) существуют кодексы лучших практик раскрытия информации в области управления. Компании могут принять решение о соблюдении конкретных положений кодекса или, если они решат не соблюдать их, публично объяснить, почему они так решили. Взаимные страховщики в этих странах приняли аналогичные подходы для соблюдения законов о страховании, которые применяются ко всем страховщикам, либо для соответствия существующим правилам управления компаниями, зарегистрированными на бирже.⁸⁰ Более мелкие взаимные страховщики, как правило, соблюдают меньше положений добровольного подробного кодекса, чем их более крупные коллеги, но, по-видимому, это относится и к сектору публично котируемых компаний (см. рис.18).

Рисунок 18

Соблюдение добровольных корпоративных кодексов в Великобритании и Нидерландах



Источник: *Corporate Governance Report*, Association of Financial Mutuals, 2014, *Report on Governance Principles for Insurers*, Netherlands Insurance Governance Monitoring Committee, декабрь 2012, *Corporate Governance Review*, 2014, Grant Thornton, 2014.

⁷⁶ Международный совет по интегрированной отчетности, основанный в 2010 году, продвигает усиление интегрированности отчетностей с целью повышения их эффективности. Высокая интегрированность обязательна в Бразилии и ЮАР, а других странах, как Великобритания, Нидерланды и Австралия, активно внедряется.

⁷⁷ Например, с 2017 года крупные европейские организации, представляющие общественные интересы, с более чем 500 сотрудников, будут обязаны раскрывать в своих ежегодных отчетах информацию об экологических, социальных и трудовых вопросах, соблюдении прав человека и борьбе с коррупцией. Организации, представляющие общественные интересы, в том числе некоторые незарегистрированные компании, такие как банки и страховые компании, хотя новое законодательство предоставит фирмам гибкость в раскрытии соответствующей информации в соответствии с их необходимостями.

⁷⁸ См., Need for high quality public disclosure: Solvency II's report on solvency and financial condition and the potential role of external audit, EIOPA, июнь 2015.

⁷⁹ Для детального рассмотрения см. *Corporate Governance Review* 2014, Grant Thornton, 2014. Также см. доклад AMICE “EIOPA’s consultation paper 009/11 on the Proposal for Reporting Templates and Guidelines on Reporting and Disclosure”, www.amic-eu.org, 20 января 2012, www.amic-eu.org/Download.ashx?ID=28432

⁸⁰ Примером кодексов корпоративного управления является “Annotated combined corporate governance code”, разработанный Ассоциацией финансовых ОВС в Великобритании ([http://www.financialmutuals.org/files/files/ACGC,%20v%20October%202014\(1\).pdf](http://www.financialmutuals.org/files/files/ACGC,%20v%20October%202014(1).pdf)) и *Recommendations on Corporate Governance*, French Association of Mutual Insurers, январь 2010. **Swiss Re sigma** No 4/2016 27

Общества взаимного страхования предпочитают завязывать вознаграждения менеджеров на долгосрочную эффективность.

Некоторые регулирующие органы стремятся расширить раскрытие информации о руководстве в рамках обычного процесса надзора.

Рядовые участники могут иметь ограниченные возможности влиять на действия общества взаимного страхования.

Взаимодействие с участниками может усложняться по мере увеличения масштабов общества взаимного страхования.

На практике в ряде стран участие в ежегодных общих собраниях является непопулярным.

Отдельная область, в которой взаимные страховщики не соблюдают требований - область компенсаций, связанных с результатами деятельности исполнительных директоров.⁸¹ В частности, советы директоров небольших компаний часто считают, что бонусы не должны составлять большую или какую-либо заметную часть вознаграждения.⁸² Вместо этого ожидается, что политика в области вознаграждения будет четко согласовывать цели менеджера и компании с долгосрочной перспективой развития общества взаимного страхования.

Некоторые регулирующие органы также требуют периодических отчетов об управлении. В Европе Solvency II уполномочивает национальные надзорные органы делать это, в то время как в США с 2016 года регулирующие органы вводят закон о ежегодном раскрытии информации о корпоративном управлении (CGAD). Согласно нему, американские страховщики обязаны ежегодно представлять отчет об управлении своему ведущему регулятору с подробной информацией о квалификации директоров, ролях и их участии в заседаниях Совета директоров. В отличие от Solvency II и ORSA, даже самые маленькие компании должны соблюдать CGAD.⁸³

Отношения с участниками

Общества взаимного страхования обычно используют демократическую систему “один член, один голос”, поэтому их участники равноправно управляют такими обществами.⁸⁴ Тем не менее, на практике у рядового участника могут быть ограниченные возможности влиять на бизнес и социальные цели общества взаимного страхования. Например, многие взаимные страховщики допускают “голосование по доверенности”, при котором держатели полисов могут разрешить своему совету директоров голосовать от их имени. Кроме того, в некоторых странах допускается наличие двойной структуры участников, в которой только определенные держатели полисов имеют право голоса.

В более общем плане, по мере роста обществ взаимного страхования одной из самых больших проблем является поддержание достаточной связи с общими целями участников при управлении обществом.⁸⁵ Это в особенности относится к тем случаям, когда общества взаимного страхования растут за счет поглощений, поскольку часто бывает трудно предоставить права членства новым клиентам из-за юридических и технических ограничений. Точно так же, по мере роста, первоначальная социальная повестка компании иногда может быть оторвана от ее стратегических и коммерческих целей.

Согласно данным, собранным Ассоциацией финансовых обществ взаимного страхования (АСМ), в 2013 г. на ежегодных общих собраниях проголосовало менее 5% от общего числа членов британских обществ взаимного страхования, хотя следует справедливо признать, что в последние годы их явка неуклонно росла.⁸⁶ Опрос 2014 года показал, что только 40% британских членов обществ взаимного страхования считали, что их страховщики регулярно взаимодействуют с ними. Даже в таких странах, как Франция, где модель взаимной солидарности по-прежнему широко распространена в страховании, некоторые традиционные демократические структуры, включая региональные или ведомственные ассамблеи, как сообщается, теряют свою жизнеспособность.

⁸¹ Раскрытие в 2012 году того факта, что американская компания Liberty Mutual выплачивала своему руководителю примерно 50 миллионов долларов в год, вызвало политическую реакцию и в конечном итоге привело к требованию о публичном раскрытии сумм вознаграждений для руководителей высшего звена в ОВС.

⁸² Association of Financial Mutuals' Corporate Governance Report, 2014.

⁸³ ERM, ORSA and Corporate Governance: *The Small Company Challenges*, First Consulting & Administration, Inc., 2015.

⁸⁴ *Enlightened Co-operative Governance*, Ernst & Young, 2012.

⁸⁵ Там же.

⁸⁶ См. *Corporate Governance Report*, AFM, 2014. Для сравнения, в 2014 году явка на ежегодных собраниях британских строительных обществ взаимного страхования составила 11,8% от числа членов, имеющих право на участие. См. *Engaging conversations*, Building Societies Association, май 2015.

⁸⁷ См.

<http://www.financialmutuals.org/files/files/Master%20AFM%20Optimising%20member%20engagement.pdf>

⁸⁸ “Plotting the path ahead for France's health mutual MGEN”, *Voice Magazine*, ICMIF, сентябрь 2015.

Использование новых технологий поможет увеличить эффективность взаимодействия с участниками обществ взаимного страхования.

На этом фоне многие взаимные страховщики стремятся активизировать свои связи с участниками. Некоторые общества взаимного страхования создали комитет по коммуникациям для контроля за количеством и качеством раскрываемой ими информации, а также для содействия диалогу с членами. Некоторые также используют социальные сети для облегчения постоянной двусторонней коммуникации с участниками, хотя большинство по-прежнему использует их в основном в маркетинговых целях (см. рис. 19). Новые технологии также могут снизить затраты на поддержание инфраструктуры поддержки членства, которая для некоторых обществ взаимного страхования часто является ограничением.⁸⁹

Рисунок 19
Использование социальных сетей европейскими ОВС



Источник: Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe (AMICE), основано на исследовании членов Ассоциации с апреля по июль 2014.

⁸⁹ Рабочая группа Ассоциации финансовых ОВС 2014 года выяснила, что многие ОВС редко реализуют стратегии взаимодействия с участниками, объясняя это высокими издержками, ограничениями ИТ, проблемами с данными, нехваткой ресурсов, и т.д. Менее 25% членов рабочей группы применяли социальные сети. См. *Optimising Member Engagement – Sharing Best Practice and Opportunities*, октябрь 2014, <http://www.financialmutuals.org/files/files/2717%20AFM%20Member%20engagement%20leaflet.pdf>

Цифровая революция и мутуализм 2.0

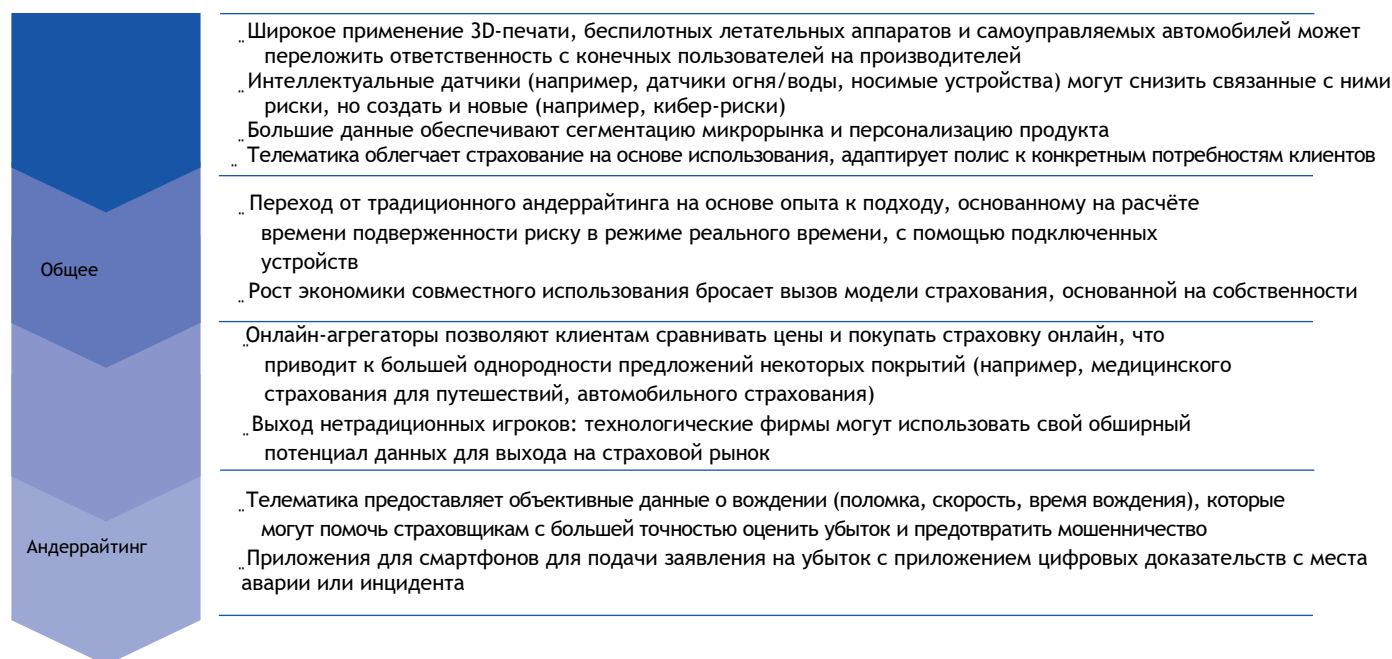
Технологическая революция в цепочке создания стоимости страхования

В страховании происходит технологическая революция.

Цифровая революция все больше влияет на страхование. Появление больших данных и интеллектуальной аналитики, когнитивных вычислений, носимых устройств, телематики и Интернета вещей (IoT) приводит к разрушению традиционных элементов цепочки создания стоимости страхования от продуктов и ценообразования до каналов дистрибуции и урегулирования убытков (см. рис. 20).

Рисунок 20

Влияние цифровизации на цепочку создания стоимости страхования



Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting.

Более детализированные данные и новые аналитические инструменты обеспечивают большую персонализацию и более точный андеррайтинг рисков.

Традиционная модель реализации через агентов/брокеров сталкивается с сильной конкуренцией со стороны цифровых каналов.

Растущее распространение данных о застрахованных лицах, будь то собранные с помощью специальных датчиков, интеллектуальных мобильных телефонов или других устройств, предоставляет возможность для более детального андеррайтинга рисков. Интеллектуальная аналитика, прогнозирующее моделирование и подключенные телематические устройства помогают страховщикам разрабатывать продукты и устанавливать премии на основе того, как на самом деле ведут себя застрахованные, а не использовать для оценки риска общие показатели, такие как возраст, семейное положение и пол.

Технологические инновации и изменение потребительских предпочтений также разрушают традиционную модель дистрибуции страховых услуг. Веб-сайты, на которых сравниваются предложения разных страховщиков, предоставляют потребителям больше информации о продуктах и расходах, особенно для более однородных страховых продуктов, таких как страхование автомобилей и путешествий. Современные потребители более самостоятельны в своих страховых решениях и хотят взаимодействовать через различные каналы при покупке полиса. Опросы показывают, что потребители по-прежнему ценят личное взаимодействие и экспертные советы агентов и брокеров, особенно когда речь идет о сложных коммерческих, финансовых рисках и рисках для жизни и здоровья. Но они также хотят иметь возможность беспрепятственно купить полис в любое время и в любом месте, будь то онлайн, по телефону или в магазине, или офисе агента.

90 K.-U. Schanz, "The technology and data revolution in insurance: A brave new world?" *Middle East Insurance Review*, май 2015.

91 См., *Insurers, intermediaries and interactions. From channels to networks*, IBM Institute for Business Value, 2012, *Consumer-Driven Innovation Survey: Playing to win*, Accenture 2013, и *Life insurance consumer purchase behaviour tailoring consumer engagement for today's middle market*, Deloitte, 2015.

Взаимные страховщики осознают потенциал цифровых технологий.

Некоторые взаимные страховщики используют технологии для совершенствования своих продуктов и бизнес-процессов...

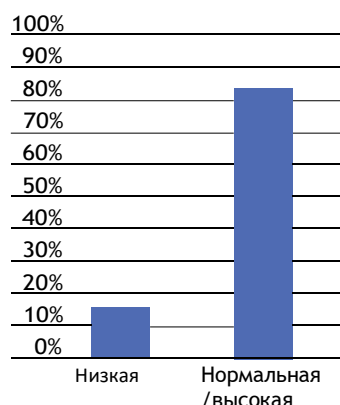
Реакция взаимных страховщиков на технологические изменения

Взаимные страховщики признают потенциал цифровых технологий. По данным опроса, проведенного в 2013 г. в 21 стране, 84% исполнительных директоров обществ взаимного страхования, уделяют большое внимание инновациям в стратегической повестке дня своей компании, делая особый акцент на использовании цифровых технологий для упрощения основных функций (см. рис. 21).⁹² Аналогичным образом, в 2014 г. в ходе опроса 94% исполнительных директоров заявили, что технологии являются их самой насущной заботой.⁹³

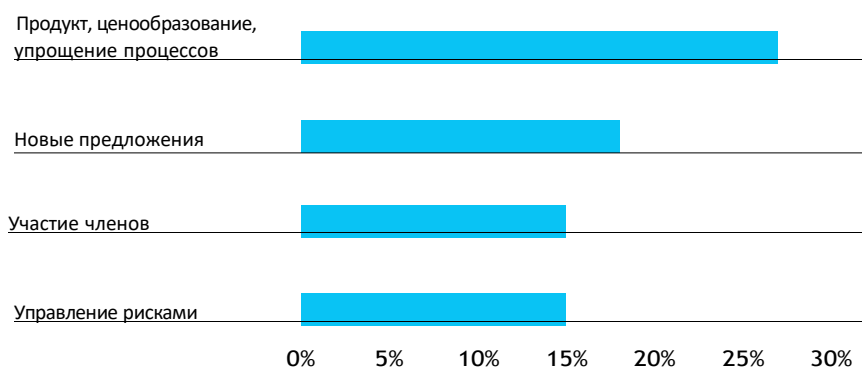
Ряд обществ взаимного страхования создали специальные инновационные лаборатории для проектирования и испытаний новых идей, бросающих вызов традиционному мышлению. Например, американское военное общество взаимного страхования USAA разработало собственное онлайн-сообщество, которое позволяет своим сотрудникам представлять идеи, участвовать в конкретных корпоративных задачах и сотрудничать с коллегами в разработке решений.⁹⁴

Рисунок 21
Совместные инновационные усилия

Приоритетность инноваций*



Основные отрасли инноваций**



* На основе вопроса о том, насколько велики инновационные возможности в компании-респонденте. Нормальный/высокий приоритет относится к тем респондентам, которые рассматривали инновации как обычный элемент управления своим бизнесом или инвестировали значительные ресурсы для стимулирования инноваций.

** На основе вопроса об основных направлениях инновационной деятельности в организации респондента.

Источник: *Chief Executive Insights: perspectives on leadership in the fastest growing insurance sector*, ICMIF, 2013.

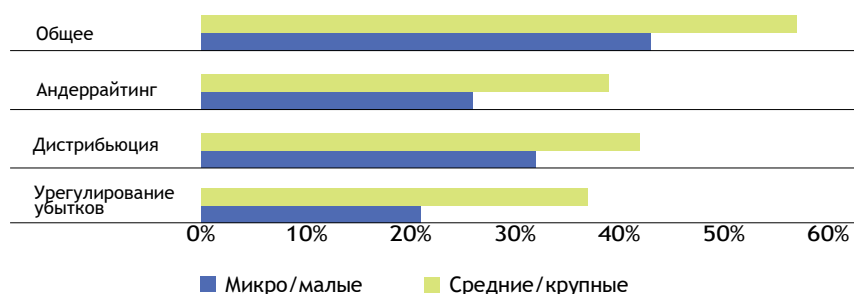
⁹² *Chief Executive Insights: perspectives on leadership in the fastest growing insurance sector*, ICMIF, November 2013. Опрос был проведен в 2013 году и включал ответы 34 генеральных директоров компаний-членов ICMIF.

⁹³ *Property-Casualty Mutuals, Resilient and Staying Relevant*, Conning, 2014. Опрос был проведен в июне и июле 2014 года и включал ответы 67 руководителей ОВС, причем половина из них были директорами/президентами/председателями.

⁹⁴ *Bringing simplicity through Innovation*, USAA, https://content.usaa.com/mcontent/static_assets/Media/USAA_Fact_Sheet_Innovation.pdf?cacheid=1252878913_p

Рисунок 22

Внедрение технологий ОВС, в зависимости от их размера



Примечание: данные собраны с веб-сайтов 210 взаимных страховщиков в пяти географических регионах (Азия, Европа, Океания, Северная Америка, Южная Америка и Карибский бассейн). Проценты относятся к доле компаний в каждой из групп (микро/малые и средние/крупные, как определено в примечании к рис. 6), предлагающих все онлайн-функции в рамках категории. Для каждой компании были исследованы следующие функциональные возможности: (1) Общие сведения: компания имеет веб-присутствие, онлайн-платформу для обмена мнениями и голосования, а также публикует свой годовой отчет в Интернете; (2) Андеррайтинг: индивидуальная цитата, доступная в Интернете; (3) Распространение: наличие онлайн-описаний продуктов, матрицы цен, возможности живого чата, активной учетной записи(учетных записей) в социальных сетях, веб-варианта покупки страховки и приложения для членства, а также мобильного приложения; и (4) Претензии: наличие платформы для участников и онлайн-отчетности по претензиям.

Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting, основано на информации с веб-сайтов ОВС в феврале 2016.

Персонализация увеличивает риск анти-отбора для технологически отстающих обществ взаимного страхования.

В более общем плане переход андеррайтинга в цифровой формат является большой проблемой для многих обществ взаимного страхования.

Переход к полному риск-ориентированному дизайну продукта и андеррайтингу

Технический прогресс изменит степень асимметрии информации, которая часто характеризует страховые рынки. Компании с инновационными моделями ценообразования, обладающие информацией об отдельных рисках смогут лучше идентифицировать клиентов, а клиенты могут сами анализировать рынок, искать менее страховщиков, предлагающих более привлекательные тарифы. В этой ситуации те страховщики, что не успеют адаптироваться, не смогут получить конкурентного преимущества.

Осознавая сильную конкуренцию, некоторые общества взаимного страхования внедряют полисы, основанные на телематике, особенно в области автострахования. Например, в США Liberty Mutual предлагает клиентам, которые согласны отслеживать свое поведение за рулем, покрытие расходов на вождение, рассчитанное на основе фактического времени пользования машиной. Другие общества взаимного страхования создают команды по прогнозируемому моделированию или взаимодействуют с аналитическими компаниями, чтобы получить дополнительные возможности по прогнозируемому андеррайтингу. Тем не менее, для многих обществ взаимного страхования устаревшие компьютерные системы и высокая стоимость новых технологий остаются серьезной проблемой. Согласно опросу, проведенному ICMIF в октябре 2015 г., 64% респондентов полагали, что их организациям потребуется от одного до трех лет или даже больше, чтобы освоить технологию больших данных и использовать передовые методы для анализа данных.

⁹⁵ См. "The big data of bad driving, and how insurers plan to track your every turn", *The Washington Post*, 4 января 2016.

⁹⁶ "Liberty Mutual Partners With Subaru on Usage-Based Insurance", *Internet of Things Journal*, 20 января 2016.

⁹⁷ См. *Annual Report 2014*, The Motorists Insurance Group; *Annual Report 2014*, Grinnell Mutual; A.M. Best Affirms Ratings of Penn National Insurance Companies' Members, A.M. Best Press Release, 1 May 2014; FHM Insurance Company Adds Valen Analytics InsureRight Platform for More Insight and Improved Underwriting Capabilities, Business Wire, 19 ноября 2013; Valen Technologies Partners with Mutual Insurer, Insurance Networking News, февраля 2013.

⁹⁸ *New Thinking, New Opportunities*, ICMIF Biennial Conference 2015, октябрь 2015, Minneapolis.

Общества взаимного страхования традиционно в значительной степени полагаются на посредников для дистрибуции своих продуктов ...

...но смена поколений, вероятно, усилит потребность в омниканальном распределении.

Многие общества взаимного страхования начали адаптироваться к реальности цифровой дистрибуции ...

...а некоторые сотрудничают с технологическими компаниями, чтобы обновить свои цифровые предложения и предложить лучший опыт работы с клиентами.

Необходимость в омниканальном мультисенсорном распределении

Общества взаимного страхования традиционно полагались на независимых посредников-специалистов для дистрибуции своих продуктов и, вероятно, будут продолжать это делать. Эти агенты стремятся предоставить непредвзятые профессиональные консультации и рекомендации по спектру страховых решений, доступных для участников взаимного страхования. В опросе 2014 г. около 70% генеральных директоров американских компаний, отвечая на вопрос об их модели распределения, заявили, что они увеличат использование услуг независимых агентов.⁹⁹

В то время как модель агент-брокер может удовлетворить существующих клиентов, молодое поколение клиентов требует многоканальной, мультисенсорной дистрибуции. Клиенты поколения Y (те, кто родился примерно между 1980 и 2000 годами) используют все каналы дистрибуции. Согласно недавнему опросу, они взаимодействуют со страховщиками в социальных сетях в два с половиной раза чаще, чем другие клиенты, и более чем в два раза чаще через мобильные онлайн-каналы.¹⁰⁰

Как и в случае андеррайтинга, общества взаимного страхования адаптируются к новой реальности цифровой дистрибуции. На конференции ICMIF в октябре 2015 г. треть участников заявила, что изменение предпочтений клиентов была их самой мощной мотивацией к инновационной деятельности. Многие компании, как малые, так и крупные, представили расширенные описания продуктов на своих веб-сайтах и предлагают прямые онлайн-покупки, иногда с помощью специализированных порталов только для участников. Некоторые общества взаимного страхования также предлагают функции онлайн-чата, возможно, с независимым брокером, что позволяет давать советы клиенту, когда тот рассматривает и оценивает варианты страхования. Аналогичным образом, все более распространенными становятся веб-системы для инициирования и обработки заявок. Некоторые общества взаимного страхования используют методы геймификации для большего вовлечения клиентов и улучшения их понимания сложных страховых продуктов.¹⁰¹

Некоторые взаимные страховщики также сотрудничают с технологическими фирмами для обновления своих цифровых ноу-хау, повышения эффективности и улучшения обслуживания клиентов. Сторонние аналитические и сервисные компании могут помочь в чем угодно - от улучшения взаимодействия с клиентами до бухгалтерского учета инвестиций и выявления мошенничества.¹⁰² В некоторых случаях общества взаимного страхования решают сотрудничать между собой. Например, группа канадских обществ взаимного страхования объединила усилия, чтобы владеть и управлять двумя компаниями, специализирующихся на ИТ-системах, которые занимаются полисами, обработкой претензий и системами бухгалтерского учета.¹⁰³ Кроме того, некоторые из крупных обществ взаимного страхования США создали венчурные фонды, финансируя различные финтех-стартапы от роботов-финансовых консультантов до создателей решений в сфере Интернета вещей и кибербезопасности, иногда предлагая услуги этих стартапов своим членам в качестве бонуса.¹⁰⁴

⁹⁹ Conning, 2014, *op cit.*

¹⁰⁰ World Insurance Report 2016, CapGemini/Efma, 2016.

¹⁰¹ K. Burger, "How CUNA Mutual Uses Gamification To Improve Annuities Sales," *Insurance and Technology*, 9 июня 2014, <http://www.insurancetech.com/channels/how-cuna-mutual-uses-gamification-to-improve-annuities-sales/d/d-id/1315289>.

¹⁰² "MPS Chooses Accenture as Consulting Partner for Member Experience Transformation", *Insurance Innovation Reporter*, 6 января 2016; "Franklin Mutual Selects ISCS's SurePower Innovation as Modernization Platform", *Insurance Innovation Reporter*, 25 июня 2015; "Mutual of Enumclaw Deploys Guidewire Solution for Billing", *Businesswire.com*, 11 июня 2015; "Exeter Family Friendly Taps Clearwater Analytics to Comply with Solvency II", *Insurance Innovation Reporter*, 20 февраля 2015; "Amica Deploys SAS for Fraud and Subrogation", *Insurance Innovation Reporter*, сентября 2015; "P&V Group Adopts Guidewire Solutions to Support Non-Life Business Transformation", *Insurance InnovationReporter*, 11 января 2016.

¹⁰³ См. раздел "About Us" на сайте Mutual Concept Computer Group <https://www.mccg.net/about/company/>, сайт SEH Computer Systems <https://www.sehcomp.ca/about.html>.

¹⁰⁴ Для более глубокого рассмотрения см. Таблица I in *sigma* 6/2015, Swiss Re.

В некоторых странах прогресс идет быстрее, чем в других...

...лидеры - страны Европы и Австралия

В некоторых странах цифровая дистрибуция продвинулась дальше, чем в других. Небольшие взаимные страховщики в Северной и Южной Америке отстают с точки зрения расширенной онлайн-функциональности, что, возможно, отражает их большую близость к традиционному распределению агентов/брокеров и потенциальную озабоченность конфликтом каналов (см. рис.23). Более крупные взаимные страховщики в Азии (особенно в Японии), также неохотно переходит на онлайн-дистрибуцию, что, возможно, связано с предпочтениями потребителей в отношении традиционных каналов распространения. Результаты опроса, проведенного в Японии, показывают, что около двух третей потребителей предпочитают личное взаимодействие при исследовании или покупке страхового полиса. Хотя все больше японских потребителей заявляют о намерении использовать онлайн-каналы для анализа перед покупкой, эти цифры все еще отстают от показателей в других странах Азии.¹⁰⁵

С другой стороны, взаимные страховщики в Европе и Австралии предоставляют больше цифровых предложений, включая приложения для смартфонов. Более половины веб-сайтов опрошенных австралийских специалистов в области здравоохранения имеют очень продвинутые онлайн-функции, что отражает большой опыт австралийской сферы здравоохранения в области использовании инновационных технологий.¹⁰⁶

Рисунок 23

Внедрение технологий обществами взаимного страхования в сфере дистрибуции

Функциональность онлайн сервисов

Базовый

Продвинутый

Размер компании	Регион	Описание продукта на сайте	Активная страница в соцсетях	Онлайн-ценообразование	Покупки онлайн	Платформа для участников	Онлайн урегулирование	Мобильное приложение	Онлайн чат
Микро/малые	Мир								
	Азия								
	Европа								
	Северная Америка								
	Океания								
	Южная Америка и Карибы								
Средние/крупные	Мир								
	Азия								
	Европа								
	Северная Америка								
	Океания								
	Южная Америка и Карибы								

■ Более половины опрошенных компаний имеют эту особенность на своем сайте

■ Менее половины, но более 10% компаний имеют эту особенность на своем сайте

■ Менее 10% компаний имеют эту особенность на своем сайте

Примечание: Подробные сведения о классификации размеров и выборке выбранных страховщиков см. в примечаниях к рисункам 6 и 22.

¹⁰⁵ Global Consumer Insurance Survey 2012, Ernst & Young, 2012.
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Consumer_Insurance_Survey_2012_-_Japan/\\$FILE/0177_EY_GIR_JAPAN_SML.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_Consumer_Insurance_Survey_2012_-_Japan/$FILE/0177_EY_GIR_JAPAN_SML.pdf)

¹⁰⁶ Digital Health, Australian Trade Commission, февраль 2016.

Технологии меняют общий конкурентный ландшафт в страховании.

Например, большие данные и интеллектуальная аналитика поощряют неконвенциональную конкуренцию.

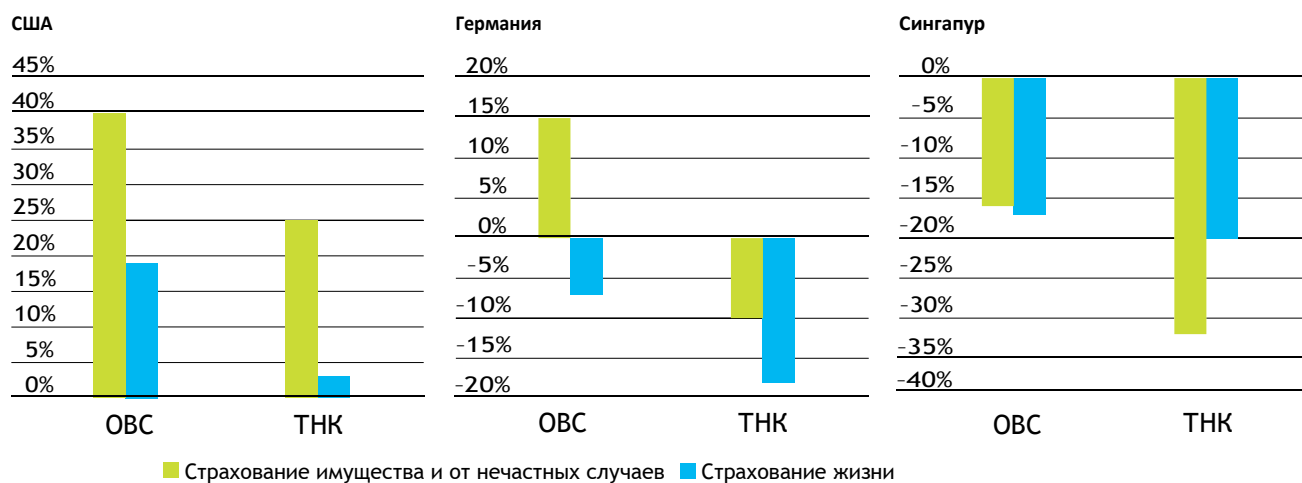
Меняющийся страховой ландшафт

Цифровизация не только влияет на цепочку создания стоимости страхования, но и коренным образом меняет общий конкурентный ландшафт, в котором работают страховщики. Участники рынка становятся все более взаимосвязанными и взаимозависимыми. Сотрудничество в Интернете набирает обороты. Так как связь становится всё более доступной, мир все больше движется к “экономике совместного использования” и peer-to-peer платформам.

Общества взаимного страхования традиционно пользовались значительной лояльностью со стороны своих членов, отражено в исследованиях (см. рис. 24). Это отражает их способность конкурировать не только по цене, но и по дополнительным услугам, которые они предоставляют своим членам. Но однородные продукты в личном страховании, продаваемые по нескольким каналам распространения, могут перебросить клиентов конкурентам.¹⁰⁷ Обществам взаимного страхования будет сложнее поддерживать лояльность клиентов, поскольку технологии разрушают отраслевые барьеры и открывают доступ новым, неконвенциональным конкурентам, особенно тем, которые предлагают индивидуализированные решения, разработанные с использованием больших данных и интеллектуальной аналитики. Новые виды рисков, появляющиеся в результате цифровизации, также потребуют диверсификации предлагаемых продуктов. Например, по мере развития технологий традиционный рынок автострахования, скорее всего, сократится, но в то же время спрос на покрытие, связанное с кибербезопасностью, может возрасти.

Рисунок 24

Показатели лояльности клиентов в страховании



Примечание: опрос измеряет лояльность путем расчета NPS для каждой страховой компании, полученного из ответов на этот вопрос: По шкале от нуля до 10, насколько вероятно, что вы порекомендуете своего страховщика другу или коллеге? Основываясь на оценках, которые они дают, респонденты классифицируются как одобряющие (9-10), нейтральные (7-8) или не одобряющие (0-6). NPS - это процент одобряющих минус процент не одобряющих.

Источник: *Customer Loyalty and the Digital Transformation in P&C and Life Insurance: Global Edition*, Bain & Company, 2014.

¹⁰⁷ *The Future of Financial Services - How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed*, World Economic Forum, 2015.

Новое страхование peer-to-peer предлагает возможности для снижения затрат на андеррайтинг и дистрибуцию.

Схемы страхования peer-to-peer похожи на традиционные схемы обществ взаимного страхования: способность поглощать риски обеспечивается участниками, которые разделяют любой созданный излишек, но платформы не являются собственностью участников.

Страхование peer-to-peer: новые общества взаимного страхования

Новая технология породила новые схемы личного страхования peer-to-peer. Используя Интернет, мобильные технологии и социальные сети, люди могут привлекать других людей для формирования пулов совместного страхования, по крайней мере, для покрытия небольших рисков. Друзья и коллеги могут лучше отсеивать людей с высоким риском, а также с большей вероятностью будут честными друг с другом, делая мошенничество менее вероятным. Участники схем peer-to-peer также с меньшей вероятностью будут урегулировать очень низкие убытки, что, как правило, бывает административно дорогостоящим. Все это помогает снизить затраты на дистрибуцию и приобретение и может обеспечить значительную эффективность андеррайтинга.

В таблице 2 описаны некоторые недавние стартапы по страхованию P2P в разных странах. Некоторые из схем еще не запущены, а бизнес-модели тех, что уже работают, не всегда прозрачны. Но во многом эти схемы похожи на небольшие традиционные общества взаимного страхования. Страхователи, как правило, имеют одинаковый статус в отношении их подверженности общему риску, права участников и их доля в любом излишке, генерируемом сетью. Большая часть платформ peer-to-peer являются специализированными посредниками, а не страховщиками. Способность поглощать риски обеспечивается коллективно членами сети, в то время как платформы P2P (обычно в частной собственности и поддерживаемые венчурным капиталом) организуют отдельных лиц в группы и урегулируют убытки.¹⁰⁸ Схемы, как правило, предлагают только совокупное покрытие до общей суммы объединенных премий, что означает, что такие страховщики либо сотрудничают с перестраховщиками в отношении превышения резерва на возможные потери, либо ограничивают выплаты по убыткам.

¹⁰⁸ Однако новые участники P2P, такие как Lemonade и Guevra, стремясь стать носителями риска, подают заявки на получение лицензии на страхование (см. <http://lemonade.com/> and <https://heyguevara.com/>).

Таблица 2

Некоторые платформы страхования peer-to-peer

Название, страна	Идея	Выплаты по убыткам	Что страхуется	Статус
BeSure (Канада)	Peer-to-peer платформа для обмена рисками	Нет информации	Электронные устройства, здоровье, несчастные случаи, автомобили, дом	Официально еще не запущен
Broodfonds (Нидерланды)	Создание пула защиты для сети самозанятых специалистов; каждый фонд - это сообщество людей, которые ежемесячно платят взносы, чтобы помочь тем, кто болеет	Ограничение в зависимости от ежемесячных взносов и периода компенсации до двух лет	Оплата труда работников	Работает
Friendsurance (Германия)	Часть премии объединяется в сеть для оплаты небольших убытков; при отсутствии претензий каждый год возврат премии составляет до 40%	Небольшие убытки покрываются пулом; крупные убытки, удовлетворяются страховщиком с помощью традиционного страхового полиса	Мобильный телефон, планшет, ноутбук, камера, домашнее хозяйство, ответственность перед третьими лицами, судебные расходы, автомобиль	Работает
Gaggle (Великобритания)	Коллеги платят ежегодную и ежемесячную премию за создание коллективного фонда; если нет претензий, то ежемесячные взносы возвращаются	Участники взаимно покрывают ущерб, понесенный другими участниками, при этом индивидуальный риск ограничен 25 фунтами стерлингов	Мобильные телефоны	Официально еще не запущен
Gather (США)	Создание фонда для сети малых предприятий; прибыль экптива используется для снижения премии при обновлении покрытия	Ограничены покрытием	Ответственность, оплата труда работников	Работает
Guevara (Великобритания)	Премии, используются для финансирования групповых страховых взносов и создания пула защиты среди коллег; неиспользованные средства в пуле, используются для снижения премий при обновлении покрытия	Убытки изначально покрываются пулом; Автомобили перестрахование поддерживает пул, когда убытки превышают максимальную сумму		Работает
Inspool (Великобритания)	Создание пула среди участников; 25% пула используется для покупки перестрахования; неиспользованные средства в конце срока действия договора возвращаются	Требования, удовлетворяются из пула защиты; действующая программа перестрахования для требований, превышающих пул	Автомобили	Официально еще не запущен
Insure A Peer (США)	Объединение франшизы/превышения по традиционным страховым полисам; до 90% возмещения премии при отсутствии претензий	Ограничены уровнем конкретного пула защиты и размером франшизы	Автомобили	Официально еще не запущен
Lemonade (США)	Небольшие группы страхователей платят взносы в пул требований	Никаких подробностей не сообщается, хотя по сообщениям, было организовано финансирование со стороны перестраховщиков	Имущество, несчастные случаи, конкретные продукты не запущен	Официально еще не запущен
PeerCover (Новая Зеландия)	Создание пула; возмещение премий при отсутствии претензий	Ограничены тройным размером взноса или размером пула	Определяется внутри сети	Работает
PeersMutual Protection (Китай)	Создание пула защиты сети, выплата при возникновении претензии, но детали все еще не полностью раскрыты	Определяется внутри сети	Определяется внутри сети	Официально еще не запущен
Riovic (Южная Африка)	Страховая платформа, поддерживаемая частными инвесторами; инвесторы могут предложить свой капитал для обеспечения определенных обязательств в обмен на премии	Убытки сначала выплачиваются из премий страхователя, активы, предоставленные инвесторами, служат резервным вариантом в случае, если убытки превышают премии	Все виды ответственности	Работает
Shacom/Intercare (Тайвань)	Создание пула защиты без возрастных ограничений или медицинских осмотров; каждый член платит ежегодную плату за вступление	Выплаты зависят от продолжительности членства и возраста и ограничены суммой в 60000 NTD	Страхование жизни, дополнительное страхование от несчастных случаев	Работает
TongJuBao (Китай)	Объединение средств для страхования определенных событий (например, развода, потери ребенка, перевод на работу в другой город); также предоставляет профессиональные консультационные услуги	Зависят от вида страхования и взносов	Страхование на случай развода, пропажи ребенка	Работает
Wesura (Колумбия)	Создание пула защиты среди сверстников; возмещение премий, если не возникнет претензий	Охват колеблется от 70-100% в зависимости от количества участников в сети, заявки должны быть одобрены его членами или Wesura (если менее 3 членов)	Кража, потеря или повреждение мобильных телефонов, велосипедов, компьютеров, планшетов и компьютеров.	Работает

Источник: Swiss Re Economic Research & Consulting, основано на отчетах СМИ и информации с сайтов платформа.

Могут существовать естественные ограничения на масштабы схем peer-to-peer.

Тем не менее, технология блокчейн в конечном итоге может быть использована для расширения страхования peer-to-peer.

Блокчейн-приложения могут в конечном итоге автоматизировать андеррайтинг, корректировку убытков и рассмотрение споров.

Технологические ограничения, одобрение регулирующих органов и проблемы конфиденциальности по-прежнему мешают технологии блокчейна стать мейнстримом.

От peer-to-peer до crowd-based страхования

Новые пулы рисков в страховании peer-to-peer могут иметь естественные ограничения на их размер. В такой ситуации могут потребоваться более традиционные институциональные структуры для предоставления рискового капитала для покрытия непредвиденных убытков.¹⁰⁹ Кроме того, у клиентов может быть небольшое желание привлекать друзей и членов семьи к урегулированию убытков, особенно если речь идет о халатности или же возникают споры относительно выплат.

Тем не менее, некоторые эксперты утверждают, что дальнейшие технологические инновации еще могут расширить сферу применения и повысить масштабируемость P2P-страхования. Технология блокчейна может в конечном итоге позволить сформировать страховые пулы между рассредоточенной сетью физических лиц.¹¹⁰ Благодаря этой технологии каждый член сети ведет учет всей хранящейся информации в базе данных без необходимости в доверенной третьей стороне, такой как страховщик. При условии заключения «умных» договоров, которые автоматически выполняются после выполнения определенных проверяемых критериев, в принципе, многие функции традиционного страховщика могли бы выполняться сетью peer-to-peer.¹¹¹

В частности, внедрение технологии блокчейн может привести к переосмыслению трёх основных функций страхования: андеррайтинга, корректировки убытков и решения споров относительно убытков. Умные договора, защищенные технологией блокчейн, могут в конечном итоге автоматизировать процесс андеррайтинга и позволить создавать самоуправляемые пулы защиты от рисков, которые бы отсеивали сильно коррелированные риски. При этом они могли бы способствовать переходу к страхованию, основанному на фактическом использовании, наблюдая за страхователем в реальном времени. Легко верифицируемые претензии также могут обрабатываться с помощью умного контракта и безопасно храниться в базе блокчейн. Наконец, споры по претензиям могут быть быстро и эффективно разрешены с помощью технологии блокчейн для достижения консенсуса между участниками по поводу претензии.

Несмотря на свой потенциал, необходимо преодолеть множество препятствий, прежде чем страхование peer-to-peer на базе блокчейн станет мейнстримом. Эта технология нова и в значительной степени не проверена. Затраты и вычислительная мощность, необходимые для ведения базы блокчейн, остаются значительными. Кроме того, также существуют вопросы относительно конфиденциальности данных уровне комфорта потребителей при использовании новых технологий peer-to-peer. Нормативно-правовая база, касающаяся блокчейн-приложений, все еще развивается, что также замедляет темпы внедрения технологии.

¹⁰⁹ В банковском мире peer-to-peer кредиты в некоторых случаях объединяются и продаются в виде ценных бумаг, что открывает привлекает к peer-to-peer кредитованию еще больший капитал.

¹¹⁰ Блокчейн - цифровая децентрализованная база данных, которая может проверять и хранить информацию без привлечения третьей стороны. У каждого участника есть копия книги, в которой обновляется информация и спользованием шифрования. Для более глубокого рассмотрения см. "The great chain about being sure about things", *The Economist*, 31 октября 2015, <http://www.economist.com/news/briefing/21677228-technology-behind-bitcoin-lets-people-who-do-not-know-or-trust-each-other-build-dependable>

¹¹¹ Смарт-контракты - это компьютерные протоколы, которые могут самостоятельно выполнять условия договора без непосредственного управления. Информация об условиях договора хранится в блокчейне, который автоматически обновляет смарт-контракт для выполнения условий. Для более глубокого рассмотрения см. <https://github.com/ethereum/wiki/wiki/White-Paper>, http://szabo.best.vwh.net/smart_contracts_idea.html

Мутуализм 2.0?

Таким образом, схемы peer-to-peer вряд ли заменят традиционное страхование в ближайшей перспективе.

Общества взаимного страхования могут использовать блокчейн и другие новые цифровые технологии объединения существующих и потенциальных членов.

Общества взаимного страхования также могут сыграть решающую роль в обеспечении доступности страхования для некоторых лиц.

Растущее значение экономики совместного использования, основанной на технологиях, может в конечном итоге укрепить модель взаимного страхования.

Хотя схемы peer-to-peer будут продолжать развиваться, традиционные институты (в собственности как акционеров, так и участников общества), вероятно, будут доминирующими поставщиками страховых услуг в обозримом будущем. Тем не менее, общества взаимного страхования должны быть хорошо адаптированы к переходу к экономике совместного использования. С помощью социальных сетей, блокчейна и других новых цифровых средств они, вероятно, смогут лучше взаимодействовать с существующими и потенциальными участниками для выбора и оптимизации пулов распределения рисков.

Например, предполагая, что нормативные препятствия могут быть преодолены и затраты на развитие не запретительно высоки, общества взаимного страхования в конечном итоге могут построить собственные платформы на основе блокчейна, которые объединили бы потенциальных участников, которые находятся в разных странах, но объединены общей мотивацией.¹¹² Это обеспечило бы расширение возможностей естественной диверсификации, которые в настоящее время недоступны многим обществам взаимного страхования. Новая технология будет создавать в виртуальной среде существенное доверие между членами. Важно также, что такая платформа позволила бы получать прибыль от посредничества участникам, а не только владельцам платформы.¹¹³

Более детализированное, основанное на расчёте риска ценообразование скорее всего, приведёт к тому, что люди, более склонные к риску, будут платить платят за страхование больше, чем менее склонные. В некоторых случаях это может привести к очень резкому росту цены. Таким образом, существующим обществам взаимного страхования необходимо найти решение, чтобы поддерживать размер страховых премий на доступном уровне, при этом не забывая про выплату дивидендов. Некоторые эксперты предполагают, что расходы на выплату дивидендов акционерам могут составлять до 3% премий.¹¹⁴ Сохранение этих средств дает обществам взаимного страхования значительную свободу в управлении своим бизнесом в интересах всех своих клиентов.

В определенной степени рост экономики совместного использования, основанной на технологиях, отражает возросшую солидарность и приверженность взаимной поддержке и сотрудничеству, поэтому это может еще больше усилить роль взаимного страхования. Предоставляя отдельным лицам возможность делиться рискованным капиталом для покрытия потенциальных неблагоприятных событий, общества взаимного страхования обеспечивают подушку безопасности для менее удачливых или более бедных членов общества. Это становится все более актуальным по мере того, как во многих странах мира отказываются от предоставления социального страхования.

¹¹² При использовании частной, а не публичной системы блокчейна разрешение на обновление книги принадлежит определенной группе лиц или организации. Для более подробного обсуждения см. <https://blog.ethereum.org/2015/08/07/on-public-and-private-blockchains/>

¹¹³ Существует мнение, что тенденция коммерческих фирм укрупняться и доминировать на рынках может подорвать преимущества, экономики совместного потребления, которые они должны обеспечивать. См. J. Lanier, *Who Owns the Future?*, Simon & Schuster, New York, 2013.

¹¹⁴ *Mutuality and Insurance*, AFM, March 2013, see <http://www.financialmutuals.org/resources/mutually-yours-newsletter/mutuality-and-insurance>

Вывод

После периода спада в последние годы сектор взаимного страхования начал медленно восстанавливаться.

Было бы прискорбно, если бы новые нормы пруденциального регулирования поставили некоторые общества взаимного страхования невыгодное положение.

Некоторые страны изучают пути укрепления сектора взаимного страхования за счет пропорциональности в применении нормативных актов, а также за счет создания новых инструментов управления капиталом в этом секторе.

Переход к цифре в корне меняет формат страхования, и в то время как некоторые общества взаимного страхования адаптируются быстро, некоторые отстают.

Использование цифровых технологий должно естественным образом подходить для обществ взаимного страхования, ориентированных на удовлетворение долгосрочных потребностей своих участников.

Сектор взаимного страхования сократился в последние десятилетия 20-го века. Однако активность деятельности в этом секторе в последние годы свидетельствуют о некотором оживлении. Это оживление касается далеко не всех обществ взаимного страхования: отрасли еще предстоит пройти долгий путь, чтобы вернуться к предыдущим уровням рыночной пенетрации. В частности, в некоторых развитых странах снижение роли обществ взаимного страхования оказало значительное и длительное влияние на структуру страховых рынков. Тем не менее, общества взаимного страхования входят в новый период своей относительной популярности, что также привело к выходу некоторых из них на новые рынки.

В какой-то степени общества взаимного страхования выиграли от недавнего финансового кризиса, поскольку держатели полисов распродавали свои акции. То, что динамика роста премий взаимных страховщиков не увеличилась после возобновления экономического роста, свидетельствует о постоянном изменении покупательского поведения клиентов. Поэтому было бы прискорбно, если бы посткризисные меры, направленные на повышение устойчивости отдельных страховщиков, поставили бы некоторые общества взаимного страхования в невыгодное конкурентное положение. Более высокие требования к капиталу и более строгие механизмы управления особенно обременительны для мелких игроков.

Правительства и регулирующие органы предупреждены о непреднамеренных последствиях более жесткого регулирования. Примечательно, что они подчеркивают пропорциональность в новых режимах пруденциального регулирования, хотя то, что это означает на практике, не до конца ясно. Кроме того, правительства нескольких стран приняли четкое законодательство в отношении специфических инструментов управления капиталом обществ взаимного страхования. Наряду с более эффективным использованием инструментов перестрахования и рынка капитала, таких как ILS, это должно обеспечить финансовую гибкость общества взаимного страхования, которая бы позволила справляться с неожиданными потерями, развивать свой бизнес и конкурировать с другими типами страховщиков.

В то время как законы и нормативные акты могут быть разработаны и скорректированы в соответствии с конкретными бизнес-моделями, быстрые технологические изменения менее дискриминационны. Цифровизация фундаментально меняет способ разработки страхового продукта, ценообразования и продажи. Она позволяет эффективно использовать информацию о существующих и потенциальных клиентах. Общества взаимного страхования, наряду со всеми страховщиками, должны адаптировать и модернизировать свою практику андеррайтинга и распределения, если они хотят продолжать держаться на плаву. Есть признаки того, что многие общества взаимного страхования активно принимают такие изменения, но некоторые отстают. Отстающие рискуют проиграть другим участникам рынка, более способным использовать новые технологии.

В то же время достижения в области цифровых технологий все еще могут оказаться благом для бизнес-модели обществ взаимного страхования. Использование социальных сетей и интеллектуальной аналитики для лучшего понимания потребностей и предпочтений клиентов должно стать нормальной практикой для обществ взаимного страхования, смысл существования которых заключается в удовлетворении потребностей и поддержании доверия своих членов. Кроме того, если технологические шаги в направлении полного ценообразования, основанного на расчёте рисков, означают, что некоторые люди не могут позволить себе некоторые полисы, общества взаимного страхования могут играть все более важную роль в обеспечении того, что их риски могут быть застрахованы. Общества взаимного страхования руководствуются долгосрочными потребностями своих владельцев-членов, поэтому они могут продолжать стремиться обеспечить ту страховую защиту, которую другие страховщики предложить не в состоянии.

Published by:

Swiss Re Ltd
Economic Research & Consulting
P.O. Box
8022 Zurich
Switzerland

Telephone +41 43 285 2551
Fax +41 43 282 0075
E-Mail: sigma@swissre.com

Armonk Office:
175 King Street
Armonk, NY 10504

Telephone +1 914 828 8000

Hong Kong Office:
18 Harbour Road, Wanchai
Central Plaza, 61st Floor
Hong Kong, SAR

Telephone +852 25 82 5644

Authors:
Darren Pain (Zurich)
Telephone +41 43 285 2504

Kulli Tamm (New York)
Telephone +1 914 828 6504

Melissa Li (Zurich)
Telephone +41 43 285 9053

Irina Fan (Hong Kong)
Telephone +852 2582 5693

sigma editor:
Paul Ronke
Telephone +41 43 285 2660

Editor in chief
Kurt Karl,
Head of Economic Research & Consulting,
is responsible for the *sigma* series.

Explore and visualize *sigma* data on natural catastrophes and the world insurance markets at www.sigma-explorer.com

© 2016 Swiss Re. All rights reserved.

The editorial deadline for this study was 14 June 2016.

sigma is available in English (original language), German, French, Spanish, Chinese and Japanese.

sigma is available on Swiss Re's website: www.swissre.com/sigma

The internet version may contain slightly updated information.

Translations:
German: Diction AG
French: ithaxa Communications SARL
Spanish: Traductores Asociados Valencia S.L.

Graphic design and production:
Corporate Real Estate & Logistics / Media Production, Zurich

Printing: Multicolor Print AG, Baar



This report is printed on sustainably produced paper. The wood used comes from forest certified to 100% by the Forest Stewardship Council (FSC).

© 2016
Swiss Re
All rights reserved.

The entire content of this *sigma* edition is subject to copyright with all rights reserved. The information may be used for private or internal purposes, provided that any copyright or other proprietary notices are not removed. Electronic reuse of the data published in *sigma* is prohibited.

Reproduction in whole or in part or use for any public purpose is permitted only with the prior written approval of Swiss Re Economic Research & Consulting and if the source reference "Swiss Re, *sigma* No 4/2016" is indicated. Courtesy copies are appreciated.

Although all the information used in this study was taken from reliable sources, Swiss Re does not accept any responsibility for the accuracy or comprehensiveness of the information given or forward looking statements made. The information provided and forward-looking statements made are for informational purposes only and in no way constitute or should be taken to reflect Swiss Re's position, in particular in relation to any ongoing or future dispute. In no event shall Swiss Re be liable for any loss or damage arising in connection with the use of this information and readers are cautioned not to place undue reliance on forward-looking statements. Swiss Re undertakes no obligation to publicly revise or update any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise.

Order no: 270_0416_en

Swiss Re Ltd
Economic Research & Consulting
Mythenquai 50/60
P.O. Box
8022 Zurich
Switzerland

Telephone + 41 43 285 2551
Fax +41 43 282 0075
sigma@swissre.com