

Павол

МАЛЕНЬКИ,

*старший менеджер
по работе с клиен-
тами*

*ЗАО «Мюнхенское
перестраховочное
общество Перестрахование жизни
Восточная Европа/
Средняя Азия»*



СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ ПОТЕРИ РАБОТЫ

У российских страховых компаний появился интерес к новому в нашей стране продукту – страхованию на случай потери работы. Однако что это за продукт и как с ним работать, знают пока всего в нескольких российских компаниях.

Если дополнение, то обязательное



Этот вид страхования появился в США после нефтяного кризиса середины семидесятых – чтобы обеспечить возврат кредитов банкам, когда тысячи американцев неожиданно и не по своей воле лишились работы. Главная особенность продукта состоит в том, что он не существует как самостоятельный и продается только в пакете покрытий, предложенном банком-кредитором. Обычно такой пакет покрывает следующие риски:

1. страхование жизни (смерть по любой причине);

2. постоянная полная утрата трудоспособности (1 и 2 группа инвалидности с 3-ей степенью ограничения к трудовой деятельности);

3. потеря работы.

В западной практике в пакете вместе с постоянной полной утратой трудоспособности предлагается потеря профессиональной трудоспособности, то есть потеря возможности заниматься какой-то конкретной профессиональной деятельностью, обусловленной, например, образованием застрахованного лица. На постсоветском пространстве такое покрытие лишено экономического смысла, так как зачастую образование не является фактором, жестко определяющим сферу возможной трудовой деятельности и уровень дохода. В этой связи на местном рынке в качестве заменителя используется покрытие постоянной полной утраты трудоспособности, то есть утраты возможности работать как таковой.

Второе, что отличает продукт от многих других – отсутствие возможности выбора. Решение относительно того, какая категория заемщиков будет, а какая не будет застрахована на случай потери работы, принимает банк и страховая компания. При этом во избежание антиселекции страхованием должна охватываться вся группа клиентов без предоставления им возможности отказаться от данной страховой защиты или добавить ее в покрытие на свое усмотрение. Заемщику остается подчиниться – или отказаться от кредита. Например, банк выдает автокредит, а для обеспечения безопасности его возврата требует наличие полиса страхования заемщика от потери работы.

Интересно, что в то же самое время продукт нельзя приобрести по собственной инициативе – по логике банка и страховой компании обезопасить себя таким образом хочет только человек, понимающий, что может лишиться работы.

Кого застрахуют – а кому страховки не видать

Страхование на случай потери работы предоставляется только тем заемщикам, у кого есть постоянная работа и



отсутствует уведомление о расторжении трудового контракта. Однако есть категории населения, которым никогда не получить страховой защиты на случай потери работы. Прежде всего, предприниматели, особенно имеющие сезонный бизнес, и иные работники с непостоянным доходом.

Страхование от потери работы характеризуется крайне высоким субъективным риском. Это практически единственный вид страхования, при котором страхователь может влиять как на дату наступления страхового события (например, провоцируя свое увольнение), так и на продолжительность выплат, при том не понеся никакого физического ущерба. В этой связи к покрытию применяется ряд дополнительных исключений, связанных с обстоятельствами потери работы:

- увольнение по собственному желанию;
- расторжение трудового договора по согласию сторон;
- наличие уведомления о расторжении контракта до заключения договора страхования;
- увольнение без предварительного уведомления;
- страхователь не получает пособие по безработице;
- в случае нанесения самому себе телесных повреждений;
- в результате злоупотребления алкоголем или наркотическими средствами;
- переходе на неполный рабочий день;
- в случае получения каких-либо иных пособий, лишающих права на пособие по безработице (например, по инвалидности, беременности и уходу за ребенком, пенсии);
- военных действий, народных волнений и забастовок.

Для банка главный параметр оценки подходящего кандидата на предмет страхования от потери работы – его финансовый статус. Следующий – величина кредита. Продукт не используется для очень маленьких и очень больших кредитов. С маленьким кредитом все ясно, а вот почему так не повезло большим? Чтобы уменьшить субъективный риск, устанавливается верхняя граница ежемесячных выплат – около 500 евро, но в любом случае не



более 80% ежемесячного платежа по кредиту. А если человек после потери работы получает только 500 евро в месяц, то выплачивать большой кредит он просто не в состоянии.

Выплат надо дожидаться

Как правило, выплаты по полису потери работы возможны только по истечению определенного периода времени. Обычно – не менее двух месяцев, что совпадает с периодом уведомления о потере работы (если с человеком расторгают контракт или ему объявляют, что его ставку сокращают). Подобный подход исключает ситуации, когда человек знает, что может потерять работу и берет кредит с соответствующим покрытием.

Дополнительно вводится так называемый период ожидания, аналогичный по сути временной франшизе. Он длится обычно от 2-х до 3-х месяцев и призван исключить случаи краткосрочной безработицы, не влияющей кардинальным образом на платежеспособность страхователя.

Еще одна принципиальная особенность страхования на случай потери работы состоит в том, что традиционно покрытие выплачивается не более одного года — хороший специалист обычно находит работу раньше. Если же он стал инвалидом, то выплата происходит уже по другому риску.



Величина выплат

В страховании от потери работы используется подход, аналогичный страхованию от потери трудоспособности: если человек стал инвалидом, то ежемесячный платеж не должен превышать его нормальный месячный заработок – чтобы не появилось соблазна «случайно» стать нетрудоспособным.

Чтобы избежать субъективного риска, страховая выплата при потере работы совокупно с его социальным доходом (который человеку выплачивает биржа труда) не должна



превышать 80% его прежнего дохода. Купить бумажку, что ты безработный – не такая большая проблема.

Сохранение работы всегда должно быть выгоднее получения страховой выплаты. Допустим, человек зарабатывал 3000 евро в месяц. На бирже труда ему платят 100 евро, покрытие составляет 500 евро, что, конечно, меньше, чем его прошлые 3000 евро в месяц. Но если он зарабатывал 500 евро, и знает, что на бирже труда он получит 100 евро, то тогда его максимальное покрытие будет уже не 500 евро, а меньше (просто потому, чтобы сумма социальной выплаты с биржи труда и выплаты по страховке не была бы больше 80% от его прежнего дохода).

Эти капризные ставки



Ставки по риску потери работы гарантируются только на ограниченный период времени и могут пересматриваться как для действующих полисов (при наличии соответствующей оговорки в договоре страхования), так и для новых, поскольку вероятность наступления страхового случая по безработице зависит от экономической и социально-политической ситуации в стране и может измениться очень быстро. В случае благоприятной экономической ситуации убытков практически нет, но все кардинально меняется по мере ее ухудшения. Риск потери работы не сравним с риском смерти, который постепенно и медленно развивается, поэтому соответствующие ставки достаточно пересматривать один раз в пять лет. К примеру, недавний банковский кризис ликвидности ощутимо ударил по рынку Казахстана, что в будущем приведет к изменению уровня безработицы. Можно также привести пример высокого уровня безработицы среди молодых специалистов в ФРГ в конце 80-х годов. Объединение Германии привело к массовому закрытию нерентабельных предприятий в бывшем ГДР и полному изменению рынка труда.

Страховка по безработице дается максимум на три года и прекращается с окончанием кредитного договора. В течение этого времени действует первоначальный тариф



(если возможность его перерасчета не предусмотрена в договоре страхования). Дальше страховка может быть возобновлена, но уже с другими, пересмотренными, тарифами – именно потому, что вероятность потери работы меняется очень быстро. Если же по полису установлен единовременный порядок уплаты премии и, следовательно, пересмотр ставки премии невозможен, страховая ставка содержит определенную нагрузку.

Для актуариев страхование на случай потери работы довольно сложный продукт. К примеру, статистика с биржи труда отражает только процент безработных в обществе, но не вероятность стать безработным. В результате невозможно экстраполировать данные сегодняшнего дня на будущее, как в случае расчета рисков дожития и смерти. В то же самое время актуарий должен понимать, что в качестве клиентов выступают конкретные люди, которые могут себе позволить кредит, но не исключено, что они могут потерять работу, благодаря которой они берут кредит.

На основании корреляции статистических данных между безработицей и возрастом, полом и уровнем образования можно сделать оценку – хотя и не очень надежную – количества человек, которые со временем станут безработными. Понятно, что такие оценки содержат в себе серьезные допущения, поэтому надо ежегодно отслеживать процент страховых случаев. К тому же, статистика западных стран показывает, что безработица стала явлением не только частым, но и продолжительным.

Дешево не получится...

В Восточной Европе продажу страхования на случай потери работы тормозит стремление банков сэкономить где только можно. Обсуждаемый в статье продукт не является исключением – на его внедрение банки готовы инвестировать не более 200-300 рублей. Но это дорогой продукт – из-за колебаний экономики, проблем получения достоверной статистики, необходимости отслеживать и проверять статус безработного, вести отдельный



учет по типам риска (страхование жизни, нетрудоспособности, потери работы), чтобы иметь возможность объективно оценить результат и скорректировать свою политику. К тому же, данное страхование характеризуется высокой степенью риска, по причине чего многие страховые компании уже потеряли деньги.

Заключительные комментарии



С середины восьмидесятых годов было продано огромное количество полисов от потери работы. Пока в Европе шел экономический подъем, ситуация на рынке труда была благоприятной и количество претензий (выплат) было минимальным, происходило изменение ставок в сторону интересов клиента, либерализации условий страхования, расширение страхового покрытия и даже началось выведение покрытия безработицы на рынок в качестве самостоятельного продукта.

Рецессия девяностых в корне изменила ситуацию. В течение чрезвычайно короткого периода убыточность данного продукта стремительно возросла. Там, где нельзя было аннулировать страховое покрытие, например, по полисам с единовременной уплатой, страховщикам пришлось мириться с убытками. Многие отказались от предложения продукта на рынке или просто значительно увеличивали премии, например, при ежемесячном порядке оплаты страховой премии. В результате страдали все: страховщики, клиенты, кредиторы. И застрахованные лишились страховки от потери работы как раз в тот момент, когда в ней больше всего нуждались.

Можно сказать, что данное покрытие имеет свое место в страховании жизни заёмщика кредита, но не является основным источником прибыли.

