

---

# КОНСПЕКТ ЗА ИЗПИТ ЗА ПРИЗНАВАНЕ НА ПРАВОСПОСОБНОСТ НА ОТГОВОРЕН АКТЮЕР

## Първи специализиран модул „Животозастраховане“

### А. Животозастраховането покрива следните теми:

#### а. Разработване на продукта, застраховане, маркетинг и възнаграждение на агентите

##### 1. Процес на разработване на продукта:

◆ Въведение. Сегментация и специализация на пазара, разширяващ се пазар и свиване на маржа на печалбата

◆ Етапи на процеса на разработване на даден продукт:

- ✓ Продуктов дизайн, който включва:
  - Зараждане на идея и оценка на търсенето
  - Формиране на екип, който да работи по дизайна
  - Вземане на решение относно премийната структура и разходите за маркетинг
  - Оценка на рисковите параметри
  - Определяне за стандартите при издаването на полици
  - Решение относно изискванията за презастраховане и инвестиционна политика
  - Административни инструменти
- ✓ Представяне на продукта, което включва:
  - Структура за ценообразуване и стойност на полицата
  - Административни форми
  - Маркетингови материали
  - Осигуряване на презастрахователна защита
  - Рекламирање на продукта и представяне
- ✓ Ограничения на процеса, включващи
  - Външни ограничения
  - Организационни ограничения
- ✓ Фактори за успех на продукта
- ✓ Непрекъснатата преоценка и периодична промяна на дизайна.

##### 2. Подписвачество (Underwriting)

Целта на застраховането е да осигури подходящо застрахователно покритие срещу разумни премии. Застраховането се използва като механизъм за ограничение на риска при застрахователните компании

#### Обхват:

◆ Две фази на подписвачество:

✓ Издаването на застрахователна полица обикновено е предшествано от подаване на заявление за застраховане - при животозастраховане и застраховане, което осигурява обезщетения при болест, инвалидност или при заболяване. Целта е да се класифицира правилно рискът, за да се определят адекватни премии

✓ Процесът на предявяване на претенции - контрол при предявяването на претенциите се извършва при животозастраховането, ако има съмнения за неразкриване на информация. Обикновено при застраховка, която предоставя обезщетения при заболяемост, се определя дали щетата е валидна и дали рискът е покрит съгласно договора

◆ Подписваческите техники включват:

- ✓ Опростен въпросник
- ✓ Заявление от лекар
- ✓ Кратко медицинско и медицински тестове
- ✓ Обстоен лекарски преглед

◆ Факторите, взети под внимание при издаването на застраховки, включват:

✓ Търсене на компромис между разходи-печалби при издаване на застраховка и възможния риск от антиселекция

---

- 
- ✓ По-детайлните подписвачески практики постигат по-голяма хомогенизация на риска
  - ✓ По-високото ниво на подписваческо развитие оказва влияние върху потенциалното ниво на продажби
  - ✓ Законови ограничения върху дискриминацията
  - ✓ Взаимодействие между подписваческото ниво и презастраховането
  - ◆ **Най-често използваните критерии при предпочитаното подписвачество:**
    - ✓ Лично медицинско досие
      - Диабет
      - Сърдечни заболявания
      - Висок холестерол
      - Рак, различен от кожен
      - Удар
      - Хипертония
      - Меланом
    - ✓ Доклад за моторното превозно средство
    - ✓ Критерии, свързани с начина на живот:
      - По-ниски премии за непушачи
      - Допълнителни премии за авиатори или спортисти, упражняващи опасни спортове или хобита
      - Около 95% от застрахователните компании вземат под внимание злоупотребата с алкохол:
- 2/3 от компаниите биха изключили такива кандидати
- ✓ Пълна кръвна картина и тест на урината
  - ✓ Електрокардиограма (ЕКГ)
  - ✓ Височина и тегло
- ◆ **Предпочитаните случаи получават 10-20% отстъпка от премиите**

### 3. Маркетинг

Маркетинговите цели - поддържане на съществуващ бизнес и създаване на нов бизнес на съществуващи пазари, като се използват съществуващи канали за дистрибуция. Цели за разрастване - създаване на нов бизнес на нови пазари, нови продукти и нови канали за разпределение

#### ◆ **Маркетинговите насоки покриват:**

- ✓ Историческия анализ на пазара, който включва:
    1. Демография на потребителите
    2. Характеристики на продукта
    3. Продажби, разходи, постоянство, смъртност, заболяемост
    4. Цялостен финансов резултат
  - ✓ Анализ на силните и слабите страни на компанията, който включва:
    1. Финансова устойчивост и затворени пазари
    2. Качество на услугите и квалификация на служителите
    3. Инвестиционна възвръщаемост
    4. Продуктивност на персонала
  - ✓ Външни фактори, включително:
    1. Демографски фактори, потребителски нужди и конкуренция
    2. Икономически условия като лихвен процент, инфлация
    3. Регулаторен климат
  - ✓ Маркетингов план, който очертава:
    1. Специфични цели
    2. Отговорно лице
    3. Начални и крайни дати
    4. Как се измерват напредъкът и резултатите
    5. Как се проследява и оценява прогресът
    6. Как ще бъдат постигнати пазарните цели: маркетингови стратегии
  - ✓ Маркетинговите стратегии включват:
    1. Идентифициране и определяне на пазарите, особено с оглед на размера, покупателната сила и как най-добре да се проникне на пазара
    2. Продуктите трябва да отговарят на пазарите и на системите за дистрибуция и трябва да подкрепят маркетинговите и ценови цели
-

---

3. Системата за дистрибуция трябва да бъде създадена според пазара и да съдейства за продажбата на услугата

#### 4. Възнаграждение на агентите

Голяма част от застраховките „Живот“ се продават от независими агенти. Управлението на системата за заплащане на агентите е много важна част от маркетинговата стратегия. Елементите на системата включват:

- ◆ **Комисиони през първата година**
  - ✓ Най-често изразени като % от премиите през първата година
  - ✓ По-високи от комисионите при подновяване
  - ✓ Често биват годишно приключвани с обратно изплащане и са изцяло преносими
- ◆ **Комисиони при подновяване, чиято цел е да подобрят продължителността на договора**
  - ✓ Обикновено се изразяват като % от премиата, може да бъдат и определено ниво или да са градуирани съобразно годината на действие на полицата или съобразно обема на новата дейност
  - ✓ Разнообразие на правата и условията за плащане, които се дължат на регулаторни ограничения и съображения относно конкуренцията
- ◆ **Условия за плащане на комисиони при подновяване**
- ◆ **Комисиони според активите, често преобладаващи при анюитетите, променливи и универсални продукти живот:**
  - ✓ Изразени като % от счетоводната стойност на анюитетите или паричната стойност на застраховката „Живот“
- ◆ **Бонуси и други компенсации, изплащани на месечна база, на тримесечие или на годишна база въз основа на резултатите**
  - ✓ Изразени като % от първата година или премиите при подновяване или комисионите
- ◆ **Добавки за разходи**
- ◆ **Социални обезщетения, включително животозастраховка и здравна застраховка и спестявания за пенсиониране:**
  - ✓ Обикновено се предоставят на агенти
  - ✓ Средно около 16% от печалбата на агента
  - ✓ Размяна между социални плащания и компенсации
  - ✓ Изискуеми по силата на държавни разпоредби
  - ✓ Преход към по-гъвкави плащания
- ◆ **Компенсации под формата на заплати - обикновено за нови агенти**

#### *б. Алтернативни продукти*

Тази част покрива основни животозастрахователни и анюитетни продукти

##### 1. Срочна застраховка

- ◆ **Характеристиките на срочната застраховка включват:**
  - ✓ Период на покритие и модели, които включват номинална стойност
  - ✓ Премийни модели и премийни гаранции
  - ✓ Разлики в премиите според размера на полицата и според класа застраховка
  - ✓ Срочни допълнителни клаузи
  - ✓ Други видове срочни продукти
  - ✓ Варианти за притежателите на полици при срочните продукти
- ◆ **Факторите за ценообразуване на срочните застраховки**

##### 2. Универсална застраховка „Живот“

- ◆ **Характеристиките на универсална застраховка „Живот“ включват:**
  - ✓ Разработване на парични стойности
  - ✓ Обезщетения при смърт
  - ✓ Гъвкавост на премиите
  - ✓ Частични тегления на суми
  - ✓ Заеми върху полици
  - ✓ Допълнителни клаузи
  - ✓ Клаузи, при които не се изплащат неустойки
  - ✓ Лихвени проценти

- 
- ✓ Такси, удържани при настъпване на смърт
  - ✓ Такси, свързани с откупи
  - ✓ Бонуси при продължаване

◆ Други универсални животозастрахователни услуги:

- ✓ Фиксирани универсални премии за застраховка „Живот“
- ✓ Еднократни премии за застраховка „Живот“
- ✓ Групова застраховка „Живот“

◆ Характеристиките на ценообразуването при животозастраховането:

- ✓ Ценообразуване при различни сценарии
- ✓ Източник на анализа на печалбата
- ✓ Анализ на активите/задълженията

◆ Застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд, се характеризира от факта, че стойността на застраховката е обвързана със стойността на активите, държани в отделна сметка от другите активи на застрахователната компания

◆ Застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд с фиксирана премия, е сходна с традиционната застраховка „Живот“ с изключение на това, че паричната стойност се променя в зависимост от резултата по отделната сметка без гарантиран минимум и с обезщетения при смърт, които се променят на месечна или годишна база

**3. Застраховка за преживяване в полза на наследник** - изплащат се обезщетения при смъртта на втория застрахован

◆ Характеристиките на застраховка за преживяване:

- ✓ Застраховка „Живот“ с възможност за участие
- ✓ Универсална застраховка „Живот“ и продукти, чувствителни към промяна на лихвените проценти

- ✓ Сравнение между семейни и несемейни индивиди
- ✓ Начини за отразяване на семейния живот в ценообразуването
- ✓ Методи за оценка
- ✓ Незастраховаемост при застраховка „Живот“
- ✓ Оценка на смъртността
- ✓ Гъвкавост и конкурентоспособност
- ✓ Мерки на конкурентоспособността
- ✓ Допълнителни клаузи

◆ Характеристиките на ценообразуването при застраховки за преживяване включват

- ✓ Допускания за смъртност
- ✓ Продължителност
- ✓ Разходи
- ✓ Презастраховане
- ✓ Данъчно облагане на притежателя на полицата

**4. Фиксиран отсрочен анюитет** - вноските се натрупват с лихва по време на периода на натрупване и анюитетните плащания се осигуряват на лицето по време на периода на разпределяне

◆ Характеристики на фиксираните отсрочени анюитети:

- ✓ Отсрочени анюитети с еднократна премия (**Single premium deferred annuities (SPDAs)**)
- ✓ Отсрочени анюитети с гъвкави премии (**Flexible premium deferred annuities (FPDAs)**)
- ✓ Разлики в дизайна, които включват:
  - Анюитети с депозитни сертификати (**Certificate of Deposit (CD) annuities**)
  - Анюитети, претеглени към пазарната стойност (**Market value adjusted (MVA) annuities**)
  - Анюитети на две нива (**Two-tiered annuities**)
  - Анюитети, които не позволяват откуп (**Non-surrenderable annuities**)

◆ Други характеристики на продукта:

- ✓ Клаузи за изкупуване
  - ✓ Клаузи за частични тегления без наказателни такси
  - ✓ Клаузи за гарантиране на главницата
  - ✓ Обезщетения при смърт
-

- 
- ✓ Премахване на наказателната такса при предсрочно изтегляне на анюитета
  - ✓ Такси за уреждане
  - ✓ Начини за подсилване на счетоводната стойност
  - ◆ **Ценообразуване на отсрочените анюитети:**
    - ✓ Лихвен риск, който е трудно да се определи с оглед събирането на адекватна премия
    - ✓ Лихвен спред
    - ✓ Стратегия за кредитиране
    - ✓ Тегления
    - ✓ Клаузи, допускащи частични тегления
    - ✓ Смъртност
    - ✓ Комисиони и други разходи за маркетинг
    - ✓ Разходи
    - ✓ Влияние на конкуренцията върху разходите и нивата на компенсации
    - ✓ Ценообразуване при вероятност от прекратяване без наказателна такса в периода
    - ✓ Ценообразуване на анюитети, използващи депозитни сертификати
    - ✓ Ценообразуване въз основа на сценарии за лихвените нива
    - ✓ Цели за реализиране на печалба, поставени от застрахователната компания
    - ✓ Ценови хоризонт

**5. Променлив отсрочен анюитет**, където плащанията варират според инвестиционната възвръщаемост на активите

- ◆ **Характеристики на променливите анюитети:**
  - ✓ Гаранции, които дава продуктът
  - ✓ Такси, свързани с продукта
- ◆ **Административни въпроси:**
  - ✓ Комплексност на администрацията
  - ✓ Дневно изчисление на стойността на един дял
  - ✓ Изисквания за своевременно и точно изчисление
  - ✓ Значителни пощенски разходи
- ◆ **Ценообразуване на променливи отсрочени анюитети:**
  - ✓ Структура за събиране на такси, която ще осигури адекватна печалба след възстановяване на разходите
  - ✓ Прекратяване на полицата поради неплащане на премията
  - ✓ Среден размер
  - ✓ Разходи

**6. Анюитет, който дава гаранции за периодични плащания на доход**

- ◆ **Характеристики:**
  - ✓ Варианти за изплащане на анюитета
  - ✓ Избор на лихвен процент по анюитета: променливи или фиксирани изплащания
- ◆ **Ценообразуване на анюитети с изплащане на доход**
  - ✓ Разлики между различните компании
  - ✓ Прогнозни парични потоци на плащанията
  - ✓ Смъртност
  - ✓ Такси, комисиони и административни разходи
  - ✓ Законови изисквания

Тенденцията към продукти, налагани от пазарното търсене, и резултати, ориентирани към клиентите, води до нови алтернативни продукти, чиято доходност се нуждае от детайлен анализ. Някои от тези алтернативни продукти включват:

- **Застраховка „Живот“** с неопределени премии, който е традиционен животозастрахователен продукт с двойна премийна структура. При такива продукти трябва да си има предвид:
    - ◆ **При ценообразуването се взема предвид:**
      - ✓ Премийна структура
      - ✓ Регулаторни изисквания
-

- 
- ◆ **Методология за ценообразуване:**
    - ✓ Употреба на традиционни техники
    - ✓ Нови техники
    - ✓ Гарантирана максимална премия
  - Животозастрахователни продукти, съставени от няколко елемента – „последен доживял“, които предимно се продават на доверители, управляващи имуществото
    - ◆ **Важните характеристики включват:**
      - ✓ Гъвкави премии
      - ✓ Автоматично увеличение на обезщетенията при смърт
      - ✓ Варианти за разделяне на полицата
      - ✓ Запазване на имуществото
      - ✓ Обезщетения при смърт
    - ◆ **При ценообразуването се взема предвид:**
      - ✓ Ефект от продажбата на продукта
      - ✓ Начинът на изчисляване на разнообразен жизнен статус
      - ✓ Смъртност
      - ✓ Продължителност
    - ◆ **При методологията за ценообразуване се вземат предвид**
      - ✓ Модификации на традиционно задаваните параметри и допускания
      - ✓ Избор на структура за тарифи според смъртността
      - ✓ Тестване при широки вариации между възрастите
  - Животозастрахователни продукти, съставени от няколко елемента - продукт (**first-to-die**), който може да бъде продаван на търговски предприятия, за да покрият ангажименти за покупка/продажба (откупуването на ангажимента на починали контрагенти), или да бъдат продавани на семейства, за да заместят дохода
    - ◆ **Основните характеристики на продукта включват:**
      - ✓ Опция за изкупуване при преживяване
      - ✓ Неравномерни обезщетения при смърт
      - ✓ Автоматично увеличение
      - ✓ Добавяне/премахване на застраховани лица
      - ✓ Едновременна смърт
      - ✓ Възможност за разделяне на полицата
    - ◆ **При ценообразуването се взема предвид:**
      - ✓ Подход, при който смъртността и степента на прекратяване на полици поради неплащане на премии са идентични с индивидуалните животозастрахователни продукти
      - ✓ Подстандартни застраховани
      - ✓ Някои специални разходи, парична стойност и презастрахователни въпроси
    - ◆ **Методология за ценообразуване:**
      - ✓ Традиционна технология с някои модификации при входните параметри
  - Променливи универсални животозастрахователни продукти, които могат да предложат гъвкави премийни схеми вместо променливи обезщетения при смърт, базирани на инвестиционната доходност
    - ◆ **Инвестициите могат да са във външни фондове или във фондовете на застрахователната компания, което предоставя гъвкавост при инвестиционния избор**
    - ◆ **При ценообразуването се взема предвид:**
      - ✓ Множество изисквания при дизайна на полицата, агентите, продажбите и административните такси
      - ✓ Разработване на административна система:
        - Отговаря на законовите изисквания
        - Интегрирана е с останалите системи на компанията
        - Решение дали да се купи или създаде системата
    - ◆ **Системата за ценообразуване отчита:**
      - ✓ Съществената разлика в сравнение с традиционните животозастрахователни продукти
-

- 
- ✓ Източниците на доход изключват потенциална благоприятна инвестиционна възвръщаемост
  - ✓ Трябва да се анализират паричните потоци и доходността при различни сценарии за прекратяване на полицата

• Аноитетни продукти, претеглени според оценката на пазара (**Market-valued adjusted annuity products (MVA)**), са привлекателни за отделните потребители заради по-дългите гарантирани периоди, гаранции за по-висока лихва и възможност за капиталова печалба. Те са привлекателни за застрахователните компании поради възможността за по-добра продължителност и по-ниски разходи поради липса на посредник

◆ При ценообразуването се взема предвид:

✓ При формулите за изчисление на аноитетните продукти, претеглени според оценката на пазара, не се взема предвид смъртността и се отчитат корекции в посока завишение или намаление

✓ Периодите на гаранция могат да варират и трябва да се предвиди шоково прекратяване на полиците, ако края на гарантирания период и края на периода за събиране на такса при предсрочно прекратяване съвпадат

✓ Компенсациите при продажба трябва да включват комисиони за първата година с последващи комисиони в годините на подновяване

✓ Административната система трябва да може да обработва периоди с различна гаранция, използвани формули и налагани ограничения и законови изисквания

◆ Методологията за ценообразуване включва следното:

✓ Множество различни периоди на гаранция

✓ Определяне на подходящия спред между спечелена и кредитирана лихва за всеки гарантиран период

✓ Динамичен анализ на ценообразуването, който отразява по-голям брой на прекратени полици и стратегия за подновяване с оглед на лихвата

• Двупластови аноитетни продукти, които осигуряват по-ниска откупна стойност в сравнение с аноитетната стойност, за да се отразят по-ниската лихва и такса при предсрочно прекратяване

◆ При ценообразуването се вземат предвид:

✓ Лихвените проценти

✓ Определяне на резерва

✓ Продължителност

✓ Административна система

◆ Методология за ценообразуване

✓ Откупната стойност се определя, като се използва типичната техника за отсрочен аноитет

✓ Аноитетната стойност се определя, като се предполага по-дълга продължителност и аноитизация

#### ***в. Изчисление на премиите и резерва***

Тази част представлява преглед на изискванията за оценка и процеса на оценяване. Определянето на резервите е важна актюерска функция. Ролята на резервите е да отразят правилно приходите и разходите. Изискванията за оценка включват:

◆ Актюерски допускания

◆ Счетоводни принципи, които включват:

✓ Счетоводни принципи, установени по закон

✓ Международни счетоводни стандарти

✓ Данъчно счетоводство

✓ Отчитане по справедлива стойност

◆ Видовете оценка включват:

✓ Оценка по счетоводните принципи, установени по закон

✓ Оценка на данъчния резерв

✓ Брутна премийна оценка

✓ Вградена стойност

◆ Системи за оценка

Актюерите, които извършват оценката, трябва да разбират добре системата за оценка, което включва:



- ✓ Извадка от полицата
- ✓ Файл с описание на плана
- ✓ Модул за изчисление
- ✓ Файл с оценка
- ◆ Системите за финансова информация включват:
  - ✓ Всички осъвременени данни и компютърни системи, които да извършват анализ и да имат функция за генериране на доклади
  - ✓ База данни
  - ✓ Софтуер за аналитично онлайн обработване и процес за отчитане
- ◆ Тестване, контроли и аналитични процедури
- ◆ Изисквания към застрахователите съгласно Наредба № 27 за реда и методиката за образуване на техническите резерви от застрахователите и от презастрахователите и на здравноосигурителните резерви

## г. Актюерски методи и допускания

Двата най-често използвани метода за оценка на премията и резерва за дадена застраховка са нето премийният и бруто премийният метод. Основните елементи на актюерските методи включват:

- ◆ Ключови дати, включително дата на издаване, дата на падеж, дата на оценка
  - ◆ Времевите периоди - период на изплащане на премията, период на плащане на претенциите и сумите, продължителност на полицата
- Общите методологии включват:

- ◆ Метод на нетните премии (NLP)
- ◆ Модифицирани резерви (Modified reserves)
- ◆ Метод на пълен предварителен срочен резерв (Full preliminary term reserve method)
- ◆ Метод на оценка на резерва за комисиони (Commissioners reserve valuation method (CRVM))
- ◆ Общоприети техники за приблизителни оценки
- ◆ Срочни резерви (Terminal reserves)
- ◆ Средни резерви
- ◆ Отсрочени премии
- ◆ Междинни резерви
- ◆ Задължения за неспечелени премии
- ◆ Резерв за незабавно плащане на претенции (Immediate payment of claims reserve)
- ◆ Постоянни резерви
- ◆ Сума за разходи при постоянни допускания
- ◆ Резерв без приспадане
- ◆ Резерв за възстановяване на суми
- ◆ Формули за различните премии и резерви
- ◆ Необходими разнородни задължения

## д. Изчисления на база брутни премии в сравнение с нетни премии

- ◆ Характеристики на изчисленията на нетния премиен резерв:
  - ✓ Допускания за липса на декременти, различни от смъртност, и липсата на разходи
  - ✓ Обикновено се използва консервативен лихвен процент
  - ✓ Резултатът е по-високи от очакваните премии и задължения
  - ✓ Законов стандарт за оценка в някои страни
- ◆ Характеристиките при изчислението на брутният премиен резерв включват:
  - ✓ Допуска всякакви декременти, включително смъртност, нетрудоспособност и прекратяване на полици
  - ✓ Прави добавки за комисиони и разходи
  - ✓ Използване на реалистични допускания за лихвен процент
  - ✓ Резултатът е реалистични премии и задължения
  - ✓ Използвани подходи за определяне на брутните премии и финансовото планиране от страна на застрахователната компания
  - ✓ Законов стандарт за оценка в някои страни



---

### ***е. Финансова отчетност до надзорния орган и годишен доклад***

Темата покрива изискванията по отношение на годишните и периодичните финансови отчети, справки и доклади:

- ◆ Съдържание и изисквания към актюерския доклад - Наредба № 31 за условията и реда за провеждане на изпит за признаване на правоспособност на отговорен актюер, за признаване на правоспособност, придобита извън Република България, както и за формата на актюерската заверка, формата и съдържанието на актюерския доклад и на справките по Кодекса за застраховането, които отговорният актюер заверява

- ◆ Изискванията към счетоводството, формата и съдържанието на финансовите отчети, справките, докладите и приложенията съгласно Наредба № 30 на КФН

- ◆ Изисквания към застрахователите съгласно Наредба № 21 за собствените средства и границата на платежоспособност на застрахователите, презастрахователите и здравноосигурителните дружества

- ◆ Действащи директиви за границата на платежоспособност

- ◆ Заложените в проекта Платежоспособност II основни принципи за определяне на капиталовите изисквания. Директива Платежоспособност II

- ◆ Закон за допълнителния надзор върху финансовите конгломерати

### ***ж. Международен счетоводен стандарт***

С глобалната хармонизация в застрахователното счетоводство новият международен счетоводен стандарт осигурява рамка за интегриран надзор. Международният стандарт за финансова отчетност № 4 предизвиква фундаментални промени в застрахователната индустрия, в начина, по който тя извършва своята дейност, и отдава значение на анализа, инвеститорите и други заинтересувани лица

- ◆ МСФО № 4 - застрахователни договори

- ✓ Нова дефиниция на застрахователния договор - сравнение с финансовия договор

- ✓ Дефиницията за застраховане

- ✓ Клаузи, касаещи активите по МСС 39

- ✓ Разделяне на активите по категории

- ✓ Управление на съответствието на активи и пасиви

- ✓ Тест за адекватност на задълженията

- ◆ Промени в счетоводната практика

- ◆ Въпроси, свързани с финансовото отчитане:

- ✓ Нематериални активи, включително придобити застрахователни договори

- ✓ Разделяне на депозитния компонент

- ✓ Характеристики за участие по преценка

- ✓ Анализ на чувствителността

- ✓ Презастраховане

- ✓ Първоначално спазване на изискванията

### ***з. Групово животозастраховане и резерви***

Групова застраховка „Живот“ (обикновено се предлага като срочна застраховка „Живот“ с възможност за ежегодно подновяване). При издаването на полицата се вземат предвид:

- ◆ Изисквания на регулаторния орган

- ◆ Изисквания на застрахователя, които включват:

- ✓ Практики на индустрията

- ✓ Възможности за антиселекция

- ✓ Ниво на участие

- ✓ Таблица с обезщетенията

- ✓ Предишен опит при определяне на тарифите

- ✓ Индивидуална информация при издаването на полица

- ◆ Ценообразуване на групова застраховка „Живот“:

- ✓ Основа

- ✓ Опит в актюерската професия