



ДЪРВОТО НА ПАРИТЕ

2003 г. обаче растежът започна да буксува и не успя да върне формата си до 2006-а. Швейцарската пре-застрахователна компания „Суис ре“ оценява общия обем на пазара на ULPS в Западна Европа в края на 2001 г. на 1 трлн. евро. Като се отчете подновеният ръст на продажбите през миналата година, текущата стойност на тази пазарна ниша може да достигне 1.5 трлн. евро.

Според експерти от някои английски застрахователни фирми по своята природа ULPS в повечето си разновидности не могат да се нарекат застрахователни продукти в точния смисъл на думата. Те са разработени по такъв начин, че инвестиционният риск да се носи от притежателите на полици, като доходността зависи от финансовите постижения на придобитите със средствата от застрахователните премии ценни книжа. През 2006-а клиентите, които са купили свързани с ULPS полици, пожънаха „реколтата“ от бума на фондовите пазари през 2004-2005 година. По изчисления на експерти от „Суис ре“ поскъпването на основния борсов индекс на Великобритания FTSE100 с 10% е качил дохода от премии на регистрираните на Острова застрахователи с 15 процента. В рязък контраст с ниските лихви по аноитетите и стандартните продукти на осигуровките обвързаните с борсовите постижения ULPS предлагат привлекателна алтернатива на традиционния застрахователен пазар.

Застрахователите от Западна Европа са доста ентузиастични от развитието на сегмента на застраховките с инвестиционни екстри, защото той ги освобождава от инвестиционния риск, респективно облекчава до известна степен нормативните изисквания за ликвидност. В страните от Европейския съюз коефициентът на ликвидност на традиционните животозастрахователи е около 4%, докато за фирмите, които предлагат и ULPS, стойността полици е не повече от 1-2 процента в зависимост от съответната държава. Нещо повече, в сравнение с инвестиционните фондове притежателите на полици с инвестиционна схема, освен че са застраховани срещу определени събития, ползват и данъчни облекчения.

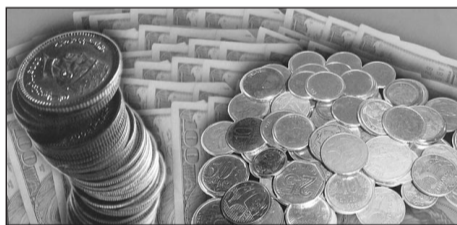
Като се имат предвид предимствата на ULPS, те доста неочаквано станаха повод за

СКАНДАЛ В БРАНША В УКРАИНА

В началото на февруари 2006-а Сергей Терьокин - член на екипа на Юлия Тимошенко, предложил проект за застрахователен закон, който по принцип променя изискванията към местните застрахователни фирми и проправя пътя на животозастрахователите да започнат да предлагат свързани с инвестиционни фондове полици. Този проект, ако бъде утвърден, трябва да

влезе в сила на 1 януари 2008 г.

Предложението на Терьокин предизвика незабавна реакция от страна на Украинската асоциация на инвестиционния бизнес, в която влизат всички местни компании за управление на средства. В съобщение за пресата ръководството ѝ се нахвърля срещу опитите за въвеждане на ULPS на украинския пазар. Всъщност конфликтът е между асоциацията на инвестиционния бизнес и Лигата на застрахователните организации на Украйна, която участвала активно в подготовката на проектозакона. В основата на разпрата е съпротивата на инвестиционните фирми да се конкурират със застрахователите на традиционен за фондовите пазар. Като те дори не отчитат, че механизмът на този вид полици изисква инвестиции точно в разпратата е съпротивата на инвестиционните фирми да се конкурират със застрахователите на традиционен за фондовите пазар. Като те дори не отчитат, че механизмът на този вид полици изисква инвестиции точно в разпратата е съпротивата на инвестиционните фирми да се конкурират със застрахователите на традиционен за фондовите пазар. Като те дори не отчитат, че механизмът на този вид полици изисква инвестиции точно в разпратата е съпротивата на инвестиционните фирми да се конкурират със застрахователите на традиционен за фондовите пазар.



Отхвърлянето на проектозакона от страна на Украинската асоциация на инвестиционния бизнес обаче хвърля светлина върху едно много важно обстоятелство - сегашният борсов пазар на страната прилича много на руския в края на 90-те години на XX век. На него се търгуват книгата на около 15 емитенти, половината от които надценени. Което означава, че пускането на ULPS там може да е доста рисиково мероприятие.

Резултатите за 2006-а разкриват все по-нарастващ интерес към застрахователните продукти с инвестиционна съставка

В ЕВРОПА И В САЩ

Например холандската финансова групировка „Ай Ен Джи“ отчете солиден 23.5-процентен годишен ръст на обема на новите полици, издадени от животозастрахователните и поделения в развиващите се пазари, което се дължи основно на двойно по-високите продажби на ULPS в Централна Европа и Азия. Делът на този вид продукти от новите сделки е бил 14% през миналата година. Швейцарската „Цюрих файненшъл сьвисиз“ пък обяви в средата на февруари 15% увеличение на обема на новите полици на животозастрахователния ѝ бизнес благода-

рение на активните продажби на ULPS с 27% дял от ръста. Своеобразен рекордър за първите девет месеца на 2006-а е била френската групировка „АКСА“ с 45% повече издадени застраховки „Живот“ спрямо същия период на 2005 г. на пазарите във Франция, САЩ, Белгия и Германия, като 50% от увеличението се дължи на схемите с инвестиционна съставка. Подобни са резултатите и на холандската „Аегон“: от 70% ръст на премията от дейността ѝ в Тайван от януари до септември 2006-а спрямо първите девет месеца на 2005-а, половината контракти са обвързани с инвестиционна линия.

Потенциалът за растеж на сключените полици с ULPS в световен мащаб не се е изчерпал. Той се подгръва от растящите цени на европейските пазари и от въвеждането в действие на новите по-стриктни изисквания за ликвидност и за управление на риска в застрахователния сектор (Solvency II) с паневропейския му обхват на приложение. Това със сигурност ще пришпори играчите от бранша да рекламират продажбите на полици с инвестиционна линия. Новите условия на животозастрахователния пазар в Европейския съюз пък вероятно ще стимулират растежа на ULPS и в страните от Източна и Централна Европа, които вече привличат за целта чуждестранни експерти с доказани познания в областта на инвестициите и на застраховането.

ЕНТУЗИАЗМЪТ КЪМ ПРОДУКТИТЕ ОБАЧЕ МОЖЕ И ДА СЕ ОХЛАДИ

В хода на продължаващите трусове на световните кредитни пазари, тръгнаха от ипотечния сектор в САЩ. Просто защото те вече взеха доста жертви на Уолстрийт и костваха „главата“ на главния изпълнителен директор на световния финансов гигант „Ситигруп“ - Чарлз Принс, както и на шефа на инвестиционната банка „Мерил Линч“ - Стенли О'Нийл. Нищо чудно да ги последват и други лидери на брокерски компании, „заиграли се“ със структурни кредитни инструменти с висок риск.

В края на октомври „Пруденшъл файненшъл“ - вторият по големина животозастраховател на Великобритания, отчете 28% спад на печалбата си през третото тримесечие спрямо същия период на 2006-а заради 67 млн. щ. долара загуба от ценни книжа, гарантирани с ипотеки с ниско качество, плюс още 44 млн. долара, загубени от сделки по хеджиране на валутен риск. Въпреки това ръководството на компанията увеличи прогнозата си печалба за цялата

текуща финансова година над очакванията на някои анализатори. Към края на второто тримесечие на 2007 г. „Пруденшъл“ е имал високорискови облигации за 8.5 млрд. щ. долара и нереализирана загуба по тях в размер на 318 млн. щ. долара към 30 септември. Мениджърите на застрахователя смятат да задържат тези книжа до падежа и по първоначални оценки максималните действителни загуби от тях ще са 150 млн. щ. долара за период от пет години.

Най-големите застрахователни групировки на Европа „Алианц“ и „АКСА“ обаче са на път да постигнат рекордни печалби през тази година въпреки кредитния смут. Според усреднената прогноза на 18 анализатори от бранша, изчислена от експерти от финансовата информационна агенция „Блумбърг“, германският застрахователен лидер вероятно ще отчете 8 млрд. евро чист доход - с 14% повече от 2006 г. Със същия 14-процентен ръст на печалбата до 5.8 млрд. евро може да приключи 2007 г. и френската „АКСА“. По-малко от 0.2% от активите на „Алианц“ от 1 трлн. евро са вложени в щатски ценни книжа с ниско качество. „АКСА“ пък обяви през октомври, че потенциалният ефект от инвестициите ѝ в този клас инструменти с висок риск е „ограничен“.

Анализатори от бранша коментират, че голямата изненада от сегашната кредитна криза е, че застрахователите действително са изпълнили обещанията си да контролират успешно риска. И финансовото им състояние е много по-здравословно, отколкото по време на тригодишния борсов спад в зората на новото хилядолетие, приключил през 2003 г. По оценка на Андreas Шефер, анализатор от германската банка „Вест Ел Бе“, ценните книжа, свързани с нискокачествени щатски ипотечни експерти с доказани познания в областта на инвестициите и на застраховането.

ИВА ИВАНОВА



Консултации и
тренинги в
областта на:

MV Consulting Ltd.

- Професионални умения при продажбата на животозастрахователни продукти.
- Мотивация, активност, задържане и ефективност при работа с мрежа от посредници в застраховането.
- Умения за презентирание и убеждаване, водене на преговори, работа с възражения.
- Комуникативни умения, ефективно взаимодействие и работа в екип.

Email: mvc@techno-link.com

☎ 02/8466359,
GSM 088 786 1109
София 1124,
ул. „Мизия“ № 19,
ет. 1, ап. 3

КАКВО СЕ КРИЕ ЗАД КОДОВОТО НАЗВАНИЕ ULPS?

Те са представени за първи път на вниманието на финансовия бранш на Стария континент от застрахователите на Великобритания. От 1995-а до 2001-а Западна Европа отчете 24% ръст на продажбите на застраховките, свързани с инвестиционни фондове. По време на кризата на фондовите борси в периода 2001-