

Пламен Яльмов, изпълнителен директор на ЗАД „Алианц България Живот“

САМО ЖИВОТОЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ ГАРАНТИРАТ ВИСОКА ЛИХВА ЗА ДЪЛЪГ ПЕРИОД

● Хората над 50-годишна възраст влагат най-големите суми в рисковите фондове

Г-н Яльмов, в какви инструменти инвестират най-вече животозастрахователните компании у нас?

- Инвестиционните продукти на пазара вече са няколко. Преди време беше само един - смесена и рентна застраховка. Сега има и продукти, от които следват съвсем различни от досегашните схеми на инвестиране. Ще направя класификация и ще характеризирам начините на инвестиране на средствата на клиентите.

Исторически първи в България се е появил класическият продукт смесени и рентни застраховки. Те гарантират резерва заедно с лихвата, при това за доста дълъг период - до 30 години. Нито една банка не дава гаранция за повече от 3 години - толкова са най-дългосрочните депозити, като дори и при тях има клаузи, че лихвата не е гарантирана. За по-дълги периоди от време гаранции за лихвата дават животозастрахователите, като носят и съответния риск.

Над гарантираната лихва застрахователите могат да изкарат и допълнителна. Това е вторият тип продукти. При тях клиентът участва заедно с нашия консултант в процеса на инвестиране на парите си. В повечето случаи тук рискът се носи от клиента, т.е. няма гаранция. Но възможността за печалба е много по-голяма. При класическите животозастраховки лихвите са 6%-7% годишно в нашето дружество, а пазарът като цяло за миналата година е на 4-5 на сто. В същото време фондът „Източна Европа“, който инвестира само в акции, през

ра кой от тях е най-печелившият?

- Доста е трудно човек да се ориентира сред толкова много информация. Затова ние сме избрали по 6 фонда в евро и още толкова в долари, както и три инвестиционни програми. Една програма инвестира в няколко фонда - така предлага по-динамично активно управление. Имаме специалист в Италия, който следи пазарите и променя програмите на период, какъвто той реши, с цел да изкара по-добра доходност за клиента.

Ако някой иска парите му да бъдат инвестирани само в акции, може да си избере два или повече фонда само в акции, като реши каква част от общата сума да бъде вложена във всеки от тях. В това отношение няма ограничения - продуктът е абсолютно гъвкав от инвестиционна гледна точка.

Клиентите обикновено избират нещо просто - два или три фонда, но ние сме длъжни да им дадем по-големи възможности за избор.

Това е вторият тип продукти. При тях клиентът участва заедно с нашия консултант в процеса на инвестиране на парите си. В повечето случаи тук рискът се носи от клиента, т.е. няма гаранция. Но възможността за печалба е много по-голяма. При класическите животозастраховки лихвите са 6%-7% годишно в нашето дружество, а пазарът като цяло за миналата година е на 4-5 на сто. В същото време фондът „Източна Европа“, който инвестира само в акции, през



Вторият тип продукти, които се появиха на нашия пазар, са животозастраховките, свързани с инвестиционни фондове. Такъв продукт ние пуснахме от 1 октомври 2004 г. Той се харесва на клиентите и набира добра скорост. Ако сравним данните за деветмесечието на тази година с тези за същия период на миналата, сме направили три пъти по-голям премиен приход.

- На какво се дължи този голям интерес?

- На факта, че това е нова възможност за инвестиране на парите на клиентите.

При класическите животозастраховки Кодексът за застраховането ни задължава да влагаме парите на клиентите по описана схема - до 10% в имоти, до 5% в акции, основно в ДЦК и банкови депозити. Т.е. ние не можем да инвестираме по-рисково, за да постигнем по-добра доходност за клиента.

При новата застраховка „Живот“, свързана с инвестиционни фондове, инвестицията се избира от клиента, а не от закона или от компанията. В „Алианц“ има неколкостотин такива фонда.

- Доколко обикновеният българин е компетентен, за да се ориенти-

2005 г. порасна с 68%, през 2006 г. - с около 30%, а през първото тримесечие на тази година падна с 20%. Има големи движения, но в крайна сметка, ако човек инвестира дълго време, има възможност да спечели много повече, отколкото от класическата животозастраховка.

- Доколко тази сравнително висока доходност обаче е трайна?

- Гаранции няма, но всеки фонд има професионален мениджър, който по цял ден следи пазарите и мести инвестициите. Т.е. инвестирането не е абсолютно свободно, така че вероятността от загуба да е голяма. „Алианц“ иска да помогне на клиентите си, като слага професионален мениджър на всеки фонд.

При фондовете движе-



нието е като при пазара на акции. Само ДЦК растат равномерно, но с ниска доходност. Има една интересна статистика, която показва, че във всеки 10-годишен период фонд няма загуба. Колко печели е друг въпрос, но не губи. Именно затова нашият продукт е с минимален срок 10 години.

- При тези продукти има ли все пак някакъв гарантиран минимум?

- Има фондове с гаранции, но те са малко на брой. Освен това гаранциите също струват нещо. Тези фондове са гарантирани, но с по-ниска доходност.

90% от нашия портфейл е фондове в акции. При тях няма гаранции, но такъв е изборът на клиентите ни.

- Каква е възрастовата група на тези клиенти?

- Различна. Има и малди - 30-35-годишни, както и хора над 60-65-годишна възраст. Най-големите суми в рисковите фондове се влагат от хора над 50 г.

Преди 2-3 години клиентите поискаха да има по-голяма гаранция за вложенията им. Тогава „Алианц“ направи нови продукти заедно с „Дрезднер банк“, която е собственост на „Алианц груп“. Благодарение на инвестиционното поделение на „Дрезднер банк“ ние успяхме да наложим нова политика на пазара. На 1 октомври 2006 г. пуснахме продукт, който е само 10-годишен и е с еднократна премия, която се плаща в началото. Тази премия се инвестира, като в края на десетата година на 100 внесени единици ние гарантираме 120, т.е. вноската плюс 20% лихва. Цялата инвестиция е в акции, т.е. има шанс за по-голяма печалба. Продуктът се казва „Алианц Бест Инвест“. Това е нов начин на инвестиране. Инвестира се в борсовия индекс Евростокс 50, а не в избрани от „Алианц“ акции. Този индекс е кошница на 50-те най-големи по пазарна капитализация дружества в Европа. Там влизат „Сименс“, „Алианц“ и др. големи компании.

- Този продукт е нов и за Европа, нали?

- Да, сега го пускат. Има и опция за спиране на загубите. Ако в един ден цената на нашия продукт падне повече от 7,5%, изтегляме парите на клиента и ги влагаме в банков депозит. Изчакваме да утихне кризата и се връщаме обратно.

- Този продукт пак е с еднократна премия, с 10-годишен срок. Колко е минималната премия за него?

- 2000 евро.
- На този фон къде се намират класическите животозастраховки?

- Те все още държат 80%-90% от портфейла.

- С каква доходност?

- Миналата година - 6% в долари и 6,5% в евро.

- Защо класическите животозастраховки продължават да имат толкова голям дял?

- Класическите животозастраховки удовлетворяват първата нужда на клиента - при тях рисковите покрития са доста по-добри. Всеки трябва да има средно голяма сигурна сума и рисково покритие за смърт, трайна и временна загуба на трудоспособност, хирургическа намеса и т.н. Заради многото рискови покрития при тези застраховки ние инвестираме резервите по тях сигурно.

- При тези застраховки има ли минимална премия?

- Да. За хората от големите градове тя е 30 лева на месец. При предварително плащане на премията се ползва отстъпка.

- А изгодно ли е да се вземе банков кредит и парите да се вложат в застраховка с инвестиционен фонд?

- Ако лихвата по кредита е достатъчно ниска и не се увеличава с времето - да. Освен това зависи и къде ще бъдат вложени парите. По най-новия ни инвестиционен продукт очакваме 12%-13% средна годишна доходност. Така ако се вземе банков кредит със 7%-8% годишна лихва и парите се вложат в него, би могло да се спечели. Но никоя банка няма твърди лихвени проценти по кредитите.

- В такъв случай коя е най-изгодната инвестиция от гледна точка на обикновения българин?

- Първият продукт е смесена застраховка. Там има много рискови покрития - за смърт при злополука или вследствие на заболяване, трайна и временна загуба на трудоспособност при злополука или тежки заболявания - рак, инсулт, инфаркт и др. При този продукт рискът част не се отнема от спестовната. Така дори и на клиента да е платена сума заради заболяване или загуба на трудоспособност, той ще си получи и спестовната част на застраховката заедно с лихвите след изтичане срока на полицата.

Следващият продукт са чисто инвестиционните застраховки. При тях клиентите предпочитат еднократните премии - да вкарат сума, която имат, и после евентуално да внасят още, когато имат пари. Затова ние даваме възможност да се сключи такава инвестиционна застраховка при внасяне на 1000 единици (евро, долари или левове), а след това евентуално да се довнесат още суми, като

минимумът е 100. Това е по-удобно за клиента, тъй като при другите застраховки при забавяне на месечна вноска се губят права.

При най-новия инвестиционен продукт обаче не могат да се довнесат суми. Причината е, че трябва да има точно определена сума, която да се инвестира от 1 януари, за да се гарантира инвестиционната стратегия по този продукт. При него има откупна стойност, която зависи от пазарите. Клиентът може и да спечели, ако реши да прекрати предсрочно застраховката си в момент, когато пазарите са достигнали много високи нива, а после паднат. Но може и да загуби, ако в момента на прекратяване са паднали под равнищата в момента на стартиране на полицата. Гаранцията за доходността зависи само в края на 10-ата година.

- Но откупната стойност обикновено винаги е по-ниска от реално натрупаната сума.

- Да. Но таксата за обслужване на тези застраховки няма да е съществена, ако пазарните нива се повишат много. При класическите животозастраховки тази такса е доста по-голяма, тъй като при тях се покриват много рискове.

- В сила ли е още възможността за теглене на банков кредит, обезпечен с животозастраховка?

- Да. Всеки наш спестовен продукт може да бъде заложен в ТБ ДАлианц България“ и клиентът да получи кредит срещу резерва. Става дума за класическите смесени застраховки, рентните и свързаните с инвестиционен фонд. Новите 10-годишни полици още не могат да бъдат използвани като обезпечение - не сме мислили за такава възможност. Те са и по-сложни за залагане. Но останалите три вида животозастраховки могат да бъдат използвани като обезпечение за получаване на кредит със сравнително ниска лихва - 6,75% в евро и долари. Освен това има и 1% такса за обслужване на кредита. Така годишният процент на разходите (ГПР) по тези заеми ще е приблизително 7 на сто - зависи колко години ще бъде изплащан кредитът. За заемите в лева ГПР ще е около 8%. В другите банки осъществяването при потребителските кредити е 10-11 на сто.

- Има ли ограничение на сумата, която се дава на заем срещу залагане на животозастраховка?

- Да. Тя е до размера на натрупаните резерви по съответната полица.

- Разговора води

ЙОАННА СТЕФАНОВА