

Животозастраховките с инвестиционен фонд

ГОЛЯМА ПЕЧАЛБА ИЛИ
СИГУРНОСТ - ИЗБЕРЕТЕ САМИ

(Продължава от стр. 4)

Следващият елемент, за който е доказано в практиката, че носи успех в продажбите на този продукт, е агентът да има сключена лична застраховка в някой от фондовете, които предлага на клиента. Причината е, че когато агентът има такава застраховка, той следи ежедневно движението на съответните индекси. Найясно е каква е структурата на портфейла, какви са активите в него, какви са опасностите и респективно възможностите, които предлага този портфейл. Така че много поубедително може да представи тази информация пред потенциалните си клиенти. Застрахованите обикновено избират този фонд, който техният агент им е предложил. А агентът го е предложил, защото смята, че това е най-доброто решение.

Третият фактор е свързан с правото на избор на клиента. Има хора с високо ниво на финансови знания, които следят фондовите пазари и тенденциите на развие на различните инструменти. Те смятат, че имат достатъчно добра подготовка, за да направят сами своя инвестиционен избор. А този избор зависи най-вече от тяхната индивидуална готовност да поемат риск. Има хора, които знаят много за финансовите пазари, но не са склонни да поемат риск. Те предпочитат парите им да бъдат инвестирани на сигурно място, където няма да донесат голяма доходност, но със сигурност ще нараснат и няма да загубят своята стойност. Има други хора, които са по-спекулативно настроени, имат нагласа за поемане на риск. Те обикновено се насочват към онези фондове, които в исторически план са реализирали най-висока доходност. Не бива да се забравя обаче, че при този вид инвестиции застрахованият има право да избере къде да бъдат инвестирани неговите спестявания, но носи и целия риск стойността на тези инвестиции да намалее във времето.

МОДИ-ФИКАЦИИТЕ

През последните 2-3 години в Европа все по-голяма популярност набират застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд, които са с гарантирана доходност. Това са продукти, при които са запазени всички характеристики на свързаната с инвестиционен фонд животозастраховка, като е добавена една нова допълнителна черта на продукта - след изтичане срока на полицата направените инвестиции се изплащат обратно на застрахования с някаква гарантирана доходност. Този нов продукт все повече се търси от клиенти-

те, тъй като при него отпада най-неблагоприятната характеристика на застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд - вероятността получени в края на срока пари да имат по-малка стойност от внесените. Един от минусите на тези продукти обаче е, че те са инвестиционни застраховки с еднократна вноска. Това поставя висока финансова бариера пред потенциалните им клиенти. При тези застраховки първо за определен период - обикновено 3 до 6 месеца, се набират желящи да отделият определена сума за дългосрочно инвестиране. След това събраните пари се обединяват в обособен инвестиционен фонд, който се управлява така, че да се гарантира запазването на номиналната им стойност. В Европа тези фондове са свързани най-често със стойността на определени борсови индекси. Управляващото дружество гарантира, че при изтичането на срока на застраховката ще изплати пазарната стойност на активите на фонда, а ако тя е по-малка от предварително гарантираната сума, ще изплати нея. Един такъв продукт може да бъде например със срок 10 години, с еднократна вноска направена в началото. Ако вноската е 1000 евро, след 10 години клиентът ще получи пазарната стойност на направената инвестиция или 1200 евро, ако тази пазарна стойност е по-малка от гарантирания минимум (в случая 1200 евро). В цитирания пример гарантираното нарастване е 20% за 10-те години. На българския застрахователен пазар вече се предлагат такива продукти, като първият от тях беше пуснат през 2006 г.

БЪДЕЩЕТО

Когато човек иска да диверсифицира допълнително риска по животозастраховката си, е добре изборът на фонд да става не еднократно при сключване на полицата, а да бъде непрекъснат процес, обяснява Пламен Хинков. Например клиентът да има право да променя фонда си при плащането на всяка вноска. По този начин се дава най-голяма инвестиционна свобода на потребителя. В момента такъв продукт не се предлага от нито една компания в България. Въпрос на време е обаче пазарната конкуренция да доведе до въвеждането му от всички, смята застрахователят. Практиката в Централна и Източна Европа показва, че голямата инвести-



ционна свобода стимулира хората да изберат точно този вид застраховка.

При бъдещата, свързана с инвестиционен фонд, животозастраховка поредната вноска ще може да бъде вложена в съвсем различен фонд от този, за който е сключена първоначално полицата. Освен това клиентът ще има право да прехвърля и сумите от старите си вноски в други фондове. Застрахователната компания ще има грижата да разпредели постъпилите средства в зависимост от индивидуалните желания на клиентите си и да направи съответните инвестиции. Този продукт дава възможност както за диверсифициране на вноската през срока на договора, така и за регулярно плащане на премията в целия срок на застраховката.

При новите животозастраховки, свързани с инвестиционен фонд, клиентите ще имат право освен регулярните месечни вноски да внасят и допълнителни еднократни суми, които да бъдат само с инвестиционен характер. Във всяка регулярна вноска са включени инвестиционна и рисков компонента, както и разности на застрахователя. Ако застрахованият не успее да събере пари за поредната си месечна вноска, дължи-



мата рисковата част на вноската се взема автоматично от натрупаната до момента инвестиционна партида. Проблем може да настъпи само при неплащане на вноски дълго време, особено в началото на договора, когато парите по инвестиционната партида на клиента свършат. По този начин част от натрупаните спестявания се трансформират автоматично в рисковата премия, която осигу-

рва непрекъснатост на застрахователното покритие.

З а сравнение, при класическите животозастраховки има максимален период на застрахователно покритие, без да е платена премия. В отделните компании

той е различен, но е в рамките на 2 месеца. Ако два поредни месеца клиентът не направи вноската си по животозастраховката, на първо число на третия месец застрахователят вече е освободен от задължението да плати обезщетение в случай на застрахователно събитие.

Единственият минус на тези усъвършенствани животозастраховки, свързани с инвестиционен фонд, е, че поради дадената голяма инвестиционна свобода на клиента целият риск се носи от него. Застрахователната компания не гарантира определен минимум, който ще изплати в края на срока. Затова тези продукти са подходящи най-вече за хо-

рата с достатъчно добра финансова грамотност, които следят тенденциите на движение на пазарните индекси.

От гледна точка на застрахователите най-големият проблем обаче е администрирането на този бъдещ продукт. За да може да бъде реализиран той на практика и да се изключи вероятността за погрешни инвестиции, дружеството трябва да има много добра информационна система. Намеренията на „Дженерали Животозастраховане“ АД са до края на юни 2008 г. да пусне такъв продукт на пазара. За целта компанията ще ползва ноу хауту на дъщерните компании от групата „Дженерали“.

Българската компания работи и върху предлагането на инвестиционна животозастраховка, която да дава възможност за месечни вноски, като при изтичане срока на полицата да има гарантирана поне номиналната стойност на внесените суми. Трябва да е ясно обаче, че всяка форма на гаранция предполага по-нискорисков профил на съответната инвестиция, а той пък поставя таван на максимално възможните печалби, подчертава Хинков. Ясно е, че няма как да се заобиколи основният закон на капиталовите пазари: колкото по-висока е изложеността на риск, толкова и възможността за постигане на по-висока доходност е по-голяма.

КАКВО СЕ СЛУЧИ НА БОРСАТА

през погледа на специалиста: „От началото на ноември започна една много продължителна корекция в стойността на основните индекси на Българската фондова борса (БФБ). SOFIX и BG40 отбелязваха непрекъснат спад, който към началото на февруари може да бъде оценен на повече от 20%. Това означава, че такъв е и средният процент на спадането на пазарната цена на акциите, търгувани на фондовата борса. Негативното движение веднага се отрази върху доход-



Пламен Хинков

ността на всички активи, чиято пазарна стойност е свързана с тези борсови индекси или с търгуваните на борсата акции. В пенсионните фондове само през януари беше отбелязан за първи път негативен тренд в цената на един инвестиционен дял. При това във всички пенсионни фондове. Около 30% от активите на пенсионните фондове са инвестирани в акции и дялове, търгувани на борсата. Това означава, че спадането на пазарната цена на тези акции и дялове веднага се отразява в намаляване на паричната стойност на един счетоводен дял във всички тези фондове.

Взаимните фондове, които напоследък станаха много популярни и в България, имат различен рисков профил в зависимост от структурата на портфейла си. Една част от тях са консервативни - 90% от активите им са инвестирани в „ЦК и други дългови инструменти с гарантирана номинална стойност на дяловете. При тях няма спад на пазарната цена, а постоянно, макар и леко нарастване на стойността на инвестиционните индекси. При балансираните фондове, в които частично активите са инвестирани в капиталови инструменти - най-често търгувани на фондовия пазар акции, на практика се получи спад в рамките на 5%-10%.

(Продължава на стр. 11)