

Застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд

Надежда Внтова, член на Управителния съвет и изпълнителен директор на ЗК „Уника Живот“ АД

НОВАТА ЗАСТРАХОВКА НАДХВЪРЛИ ОЧАКВАНИЯТА НИ

- Само за два месеца събрахме близо 900 хиляди лева премии по нея
- Полиците се сключват от хора с различни професии и финансови възможности

Г-жо Внтова, в края на октомври 2007 г. ЗК „Уника Живот“ АД пусна на пазара нова застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Разкажете по-подробно за нея.

- Тя е съвместен продукт на българските специалисти и на специалистите на „Уника“, Австрия. Запазихме поне 80% духа и условията на австрийския вариант на тази застраховка. Причината е, че този продукт има огромен успех не само в Австрия, но и в страните от Източна Европа, които вече са в семейството на „Уника“ - Унгария, Чехия, Полша, Словения. Новото, което внесохме, е, че включихме и български инвестиционни портфейли. Нашата застраховка предлага 6 инвестиционни портфейла. Три от тях са на „Уника“, Австрия - „Сигурност“, „Растеж“ и „Динамика“. Останалите три са на „Райфайзен асет мениджмънт“ - „Портфейл облигации“, „Балансиран“ и „Портфейл акции“. Клиентите имат право да изберат един или няколко от тези портфейли. Интересното при нас е, че има няколко варианта за лимитите на застрахователната сума, която клиентът си определя в случай на смърт.

Освен това ежесечно, в зависимост от стойността на застрахователната сума, теглим от сметката на застрахования съответната рискова премия. При нас рисковата част от застрахователната сума се променя в зависимост от натрупания капитал. И за да не натоварим клиента с плащане на голяма вноска в началото, имаме много сложен софтуер, който определя рисковата част всеки месец. Така се определя точната премия. Хубавото на този продукт е, че при откупуване изплащаме на клиента натрупания капитал, без да го санкционираме заради предсрочната ликвидация.

Плащането на премията по тази застраховка може да бъде еднократно, както и на годишни или месечни вноски. Това е голям плюс на продукта, тъй като повечето животозастрахователни компании изискват плащане на годишна премия. Ние продължаваме да си правим труда да работим с месечни вноски, ако така желае нашият клиент. Освен това даваме възможност на нашите клиенти да си изберат валутната единица - лев или евро. Ако клиентът избере например евро, но български инвестиционни портфейли, ние ще



инвестираме набраните средства в лева, но ще се разплатим с клиента в евро.

Към тази застраховка имаме и две допълнителни клаузи - „Индексация“ и „Освобождение от премии“. Първата дава възможност на клиента да увеличава вноските премии, за да повиши сумата, която се трупа по неговата партида.

Клаузата „Освобождение от вноски“ се прилага в случай, че клиентът получи над 50% трайна загуба на трудоспособност вследствие на злополука. Тогава вноските по неговата застраховка започват да се плащат от „Уника живот“, като всички останали клаузи на договора остават в сила.

Тази застраховка се хареса много на клиентите ни. Само за последните два месеца на 2007 г. реализирахме близо 900 хиляди лева премия. При нас рисковата част от застрахователната сума се променя в зависимост от натрупания капитал. И за да не натоварим клиента с плащане на голяма вноска в началото, имаме много сложен софтуер, който определя рисковата част всеки месец.

- А има ли вече ясно очертан тип на клиентите, които предпочитат застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд?

- При тези застраховки се възползваме от сътрудничеството си с „Райфайзен банк“. Проведохме много семинари не само с нашите, но и с техните служители. Останахме много изненадани, че тези застраховки се сключват в най-различни точки на страната, от съвсем различни хора - и като професия, и като финансови възможности. За тези два месеца се сключиха 101 полици и се случиха всички неща, предвидени в условията. Имаше хора, които си избраха два и повече фонда. Имаше и клиенти, които си избраха фондове на „Уника“, Австрия, въпреки че там доходността е по европейски малка - от 1 до малко над 8 на сто.

- А колко е доходността при българските фондове?

- Тук времето ни изигра малко лоша шега. До-

като работехме по продукта през 2007 г., българските фондове бяха много доходносни. Най-малката доходност при тях беше 7-8 на сто, а най-високата стигаше до 60% годишно. За съжаление през последните два месеца на 2007 г. стана сривът на БФБ и доходността на фонда „Портфейл акции“ спадна доста. Но сключването на тази застраховка продължава, макар и не със същото темпо. Почти всеки ден има нови клиенти от цялата страна. Има хора, които искат еднократна премия, други - месечна. Едни искат полицата да е сключена в лева, други - във валута.

- Кой фонд се оказва най-атрактивен за вашите клиенти?

- В началото балансираният и „Портфейл акции“ бяха най-предпочитаните, тъй като бяха и най-доходносни. Но имаше клиенти и във фонд „Сигурност“.

- След срива на борсата имаше ли хора, които пожелаха да сменят избраните от тях фондове? Предлагате ли такава възможност?

- Съгласно общите условия на застраховката има възможност за такава смяна. Засега сме казали, че е желателно тя да бъде правена веднъж годишно, тъй като софтуерът ни не е съвсем готов. Но по принцип има възможност избраните фондове да бъдат сменяни по всяко време.

- По тази застраховка гарантирате ли някакъв минимум на сумата, която след изтичане на срока на полицата ще изплатите на клиента?

- Няма гарантиран минимум по спестовната част на тази застраховка - това е чисто европейското. Клиентът сам носи риска за инвестициите си. Гарантирания е само застрахователната сума, която се изплаща в случай на смърт. В началото това ни плашеше, но решихме, че който го е страх от мечки, няма да влезе в гората.

- След всичко каза-

но дотук очаквате ли класическите спестовни животозастраховки още дълго време да останат най-търсените у нас?

- Според мен те никога няма да загубят актуалността си. В останалите източноевропейски страни, които са в групата на „Уника“, през първите години след пускането на пазара на застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд, тя е изместила сериозно класическите спестовни животозастраховки. Но у нас все още не се наблюдава такъв феномен.

- Каква е доходността по класическите спестовни животозастраховки?

- През последните 6 години при нас тя винаги е била 11%. Тази година Управителният съвет определи 11,5 на сто.

- А каква е доходността при животозастраховките, свързани с най-сигурните фондове?

- Към септември миналата година доходността на „Портфейл облигации“ е била 5,61%, на балансирания - 39%, а на „Портфейл акции“ - 60%. Сега доходностите на последните два фонда са чувствително пониски. Ние апелираме срокът на тези застраховки да бъде по-голям, за да могат да се компенсират евентуалните спадове в цените на акциите.

Не бива да се забравя обаче, че при класическите спестовни животозастраховки по-малка част от премията остава като спестовна. Докато свързаните с инвестиционен фонд животозастраховки се избират от хората, които не се интересуват толкова от застрахователната защита, колкото от инвестиционната част.

- Какви са тенденциите на българския животозастрахователен пазар напоследък? Навлизат ли нови продукти и какви? Увеличава ли се средната застрахователна сума?

- През последните три години се наблюдава оживление в животозастраховането. Това се потвърждава от постоянния ръст на премиения приход, от нарастването на застрахователните суми по корпоративните застраховки и по традиционните рискови застраховки „Злополука“. С въвеждането на задължителната застраховка „Трудова злополука“ застрахователната сума стигна размери, които понякога са дори притеснително високи. Седем брутни работни заплати понякога е доста

притеснителна застрахователна сума, като се има предвид, че много от компаниите имат чуждестранни мениджърски екипи, които са обезщетени по западен маниер. Понякога тези мениджърски екипи също са включени в груповата „Трудова злополука“.

Но най-показателни за развитието на животозастраховането и за повишаването на застрахователната култура са застраховките на кредитополучателите. Вече почти няма банка, която да отпуска кредити, без да изисква застраховка на кредитополучателя. Дори се стигна дотам, че в нашия офис вече идват хора, които са взели кредит преди няколко години и питат може ли отсега нататък да си сключат такава застраховка. Това съвсем доскоро преди беше в сферата на мечтите.

Тръгнаха и дългосрочните застраховки. През последните три години нашата компания има добри резултати в това отношение. Може би защото през това време инвестираме доста труд и средства в изграждането на агентски мрежи и те вече започнаха да дават резултат.

Нашата компания има много нови неща и във връзка с това, че от март 2007 г. мажоритарен собственик е австрийската „Уника“. Може да се каже, че вече работим съвместно с пълна пара. В резултат на това пуснахме 5-6 банково-застрахователни продукта предимно с „Райфайзен банк“. Така осъществихме дълго мечтаното сътрудничество между банки и застрахователи.

- Какви са тези 5-6 нови продукта?

- Това са различни модификации на застраховката на кредитополучатели в зависимост от банковия продукт - ипотечни и потребителски кредити, кредити на малки и средни предприятия, кредитни карти, лизингови схеми. Сключихме договор с „Райфайзен банк“ и за директен дебит. Това означава, че общите ни клиенти ще могат да си плащат вноските по животозастраховките чрез директен дебит - дават си съгласието при настъпване на падеж банката да превежда от тяхно име вноската на застрахователя. Подобно на услугите за плащане на ток, парно, телефон и т. н. В развитието в застрахователно отношение страни именно това е начинът, по който се поддържат дългосрочните животозастраховки. Имаме пълна готов-

ност това да стане при застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Там сме включили тази форма на плащане като възможност в самото предложение. Има интерес и вече подготвяме документацията така, че да дадем възможност по всички други тарифи нашите клиенти да могат да се възползват от този начин на плащане. Все пак времето е пари и трябва да се пести.

Работим и върху клауза за индексация, тъй като този въпрос за съжаление отново стана актуален - процентът на инфлацията продължава да расте. Затова смятаме да дадем възможност на нашите клиенти да актуализират застрахователните суми по вече сключените полици, така че да се компенсира натрупаната инфлация.

За 2008 г. планираме да въведем още нови продукти. Тъй като нашата компания е много силна в здравното застраховане, смятаме да подсилим тази застраховка с нов пакет от здравни услуги.

Той ще се предлага срещу по-чувствителна застрахователна премия, но ще дава възможност за ползване на здравни услуги не само на територията на България, но и зад граница. Например за сериозни операции в чужбина.

- Колко е вече средната застрахователна сума по животозастраховките и какъв е срокът, за който се сключват полиците?

- Средният срок на спестовните застраховки на ЗК „Уника Живот“ АД е 14,5 години. Докато преди години сроковете на спестовните застраховки бяха обикновено 3-5 години, сега се сключват полици за дълги срокове. Обикновено те съпадат с годините, които остават до пенсиониране. Така застрахователната сума действително осигурява значителен капитал след 20-25 години, който може да се обърне в допълнителна пенсия.

Доскоро наши клиенти бяха предимно работещите българи със средни доходи. Много рядко хората с високи доходи и бизнесмените прибягваха до нашите услуги. След като австрийската компания „Уника“ стана мажоритарен собственик на нашето дружество обаче, при нас ежесечно се сключват застраховки за големи суми, най-вече на мениджъри. Започна се предимно с рискови застраховки, които искат факултативно презастраховане.

(Продължава на стр. 16)