

Животозастраховките с инвестиционен фонд

ГОЛЯМА ПЕЧАЛБА ИЛИ
СИГУРНОСТ - ИЗБЕРЕТЕ САМИ

● Компаниите все повече ще „гледят“ клиентите си под натиска на конкуренцията



З апочналият от САЩ срив на световните финансови пазари през последните месеци доведе до сериозен спад и на Българската фондова борса. В резултат на това редица индивидуални и институционални инвеститори у нас понесоха чувствителни загуби. Някак встрани от медийната шумотевица обаче остана фактът, че и доходността на набиращите все по-голяма популярност у нас застраховки „Живот“, свързани с инвестиционен фонд, също се влияе от колебанията на фондовите пазари. Какво се случва при тях?

ИСТОРИЯТА

Свързаните с инвестиционен фонд животозастраховки са сравнително нов продукт за България. Първата полица от този вид беше предложена през 2002 г. от ЗК „Орел живот“ (сега „Дженерали Животозастраховане“ АД). Втората компания, която пушна на пазара такава животозастраховка, беше „ДЗИ“ АД (сега ЗПАД „ДЗИ“). В края на 2005 г. и ЗАД „Алианс България Живот“ започна да предлага животозастраховки, свързани с инвестиционен фонд. През 2006 г. много от останалите дружества също разработиха такива продукти, което доведе до чувствително по-голямо предлагане на такива продукти на българския пазар през 2007 г. Трябва да се отбележи и старта от май 2007 г. на ЗД „КД Живот“ АД, предложило на пазара продукта „Фондополица с инвестиционен пакет“. Оттук нататък се очаква засилващата се конкуренция да повиши качеството на предлаганите от отделните компании животозастраховки, свързани с инвестиционен фонд, т.е. те да имат все повече бонуси, предимства и удобства за клиентите.

Още преди навлизането си на нашия пазар обаче този специфичен застрахователен продукт беше изключително популярен в останалите европейски страни. Тази популярност и в момента остава висока, дори и в новите източноевропейски страни-членки на ЕС. В Унгария например в броя на новосключените полици със спестовен елемент над 70% са застраховки „Живот“, свързани с инвестиционен фонд. В Чехия този процент е над 60 на сто. „Ори в Румъния около 50% от всички новосключени животозастраховки през 2007 г. са застраховки „Живот“, свързани с инвестиционен фонд. В България обаче все още делът на тези застраховки продължава да е пренебрежимо малък в сравнение с общия обем на пазара - за цялата 2007 г. техният брой не надвишава 7%-8% от всички новосключени животозастраховки.

НА КАКВО СЕ ДЪЛЖИ
ТОВА НАШЕ
ИЗОСТАВАНЕ?

Оказва се, че може би най-голям принос за него има начинът на предлагане на този вид полици. „Тенденцията в развитите страни е при предлагането на

застраховките „Живот“ да бъде акцентирано не толкова на застрахователното покритие, колкото на факта, че полицата може да бъде алтернатива на останалите инвестиционни инструменти. Това предполага цялостна промяна на подхода при предлагане на животозастраховките - те да бъдат разглеждани най-вече като средство човек да получи по-висока доходност в сравнение с традиционните инвестиционни възможности“, обяснява Пламен Хинков, член на Управителния съвет на „Дженерали България Холдинг“ АД и изпълнителен директор на „Дженерали Животозастраховане“ АД. „Колегите от другите дъщерни компании на групата „Дженерали“ в страните от Централна и Източна Европа споделят, че основният фактор, който кара потенциалните им клиенти да изберат застраховката „Живот“, е възможността техните спестявания да бъдат инвестирани във фондове с определен рисков профил, отговарящ на тяхната нагласа и готовност за поемане на риск. Това е и акцентът, с който тяхната посредническа мрежа предлага застраховките на своите клиенти. Основният елемент, който помага или пречи на продажбата на тази застраховка, е именно фактът как се развива доходността на съответния инвестиционен фонд и доколко развитието на тази доходност дава отражение на инвестиционните очаквания на застрахования“, допълва застрахователят.

В Унгария например миналата година е бил създаден инвестиционен фонд към застраховка „Живот“, който на пръв поглед е с доста перспективни възможности за получаване на висока доходност. За 2007 г. обаче този фонд е реализирал отрицателен доход, т.е. е намалил стойността на инвестиционните си дялове. В резултат на това продажбите на свързаната с него застраховка са намалели близо три пъти. Бързата пазарна реакция от страна на клиентите се дължи най-вече на прозрачната структура на застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд. Те дават възможност на застрахования във всеки момент да следи как се движи доходността на избрания от него инвестиционен фонд. За сравнение, при класическите живото-



застраховки доходността се получава като количествено измерение в края на съответната година или дори при изтичане на целия срок на застраховката.

ПРЕДИМСТВАТА

Три са предимствата на животозастраховките пред останалите форми на инвестиции на финансовите и капиталовите пазари, обяснява Пламен Хинков. **Първото** е, че става дума все пак за застраховка, която гарантира освен финансови полизи и застрахователно покритие в случай на неблагоприятни събития, свързани с живота и здравето на застрахования. Това на практика е една по-висока степен на финансова обезпеченост. При традиционните финансови продукти финансовата обезпеченост е до размера на средствата, натрупани до евентуалното неблагоприятно събитие. В животозастраховката обаче има и елемент на гарантирана допълнителна застрахователна сума, която в някои случаи е многократно по-голяма от внесените пари.

Второто предимство е, че животозастраховките в момента са обект на данъчни преференции - годишната данъчна основа се намалява с направените по тях вноски в размер до 10% от облагаемия доход. При получаване на сумата след изтичане срока на животозастраховката се начислява данък, но това не е чак толкова неблагоприятно. Първо, защото има отложено плащане на този налог - неплатените 10% данък през целия период на застраховката са били инвестирани и са носили доход. Така че в крайна сметка може да се окаже, че тези 10% са изцяло компенсирани от дохода, получен от тяхното инвестиране. Освен това е много вероятно след време да отпадне данъчното облагане при получаване на сумите от животозастраховките или поне за полиците със срок 10 и повече години. Такава е тенденцията в останалите страни от ЕС. По този начин се насърчава дългосрочното инвестиране в застраховки „Живот“.

Третото предимство на

животозастраховките е възможността по тях да се правят регулярни месечни вноски без никакви утежнения. Това е много добър вариант за т. нар. средна класа в България - хората със стабилни доходи от трудови възнаграждения. Тези българи трудно биха отделили еднократно 1000 лева, за да направят инвестиция в акции на борсата или в инвестиционен дял. Много по-лесно ще им е да заделят по 80 лева на месец, за да направят вноска в застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. А чрез нея на практика те ползват почти същите инвестиционни възможности, както и при директното инвестиране. Не бива да се забравя, че участието директно в търговията на капиталовия пазар или в инвестиционни фондове е свързано и с допълнителни разходи, които оскъпяват вложението. Колкото е по-малка сумата, с която се играе на борсата, толкова повече са като процент тези разходи. „окато т. нар. инвестиционна такса при животозастраховката е процент от вноската (обикновено до 1%) и не зависи от размера ѝ.

ГЪВКАВОСТТА

Всички животозастрахователни компании у нас дават възможност на клиентите си в срока на договора да променят обхвата на застрахователното покритие, вида на застраховката, срока ѝ и размера на застрахователната сума. „Става дума за дългосрочен договор и е естествено той да е обект на преразглеждане от страна на клиента“, обяснява Пламен Хинков. Ако човек на 25 години е сключил застраховка с определени инвестиционни нагласи, на 35 години той има различно виждане за света и съответно друга преценка за застрахователния си интерес. Ако този клиент няма възможност да отрази върху застрахователния договор тази промяна на застрахователния си интерес, със сигурност ще прекрати застраховката си. За да запазят своя портфейл устойчив във времето, като намалят преждев-

ременно прекратените полици, застрахователите дават възможност за корекция на застраховките през срока на действието им. Тази корекция не е свързана с допълнителен разход за застрахования. На практика се преизчислява само размерът на застрахователната вноска, а целият натрупан математически резерв, или спестовна част, или инвестиционни дялове към момента на промяната се прехвърлят на 100% по новата застраховка. Особено при застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд, тази свобода е издигната като характерен белег на продукта. Човек има право във всеки момент да промени своето инвестиционно решение. Например ако е избрал високорисков фонд и след време предположи, че ще настъпи спад в индексите, може да промени фонда, в който са инвестирани парите му. Пазарната стойност на стария фонд ще бъде трансформирана в закупуване на дялове от новия избран фонд, без да се налага финансова санкция. Повечето компании позволяват тази операция да става безплатно веднъж в годината. Ако в рамките на една година клиентът иска да направи повече от една подобна промяна, му се удържа инвестиционна вноска, която е от порядъка средно на 0,5%. Практиката обаче показва, че исканията за промяна на фонд са по-скоро рядкост, отколкото ежедневие.

ИНТЕРЕСЪТ

Интересът към различни видове фондове зависи най-вече от начина на предлагането им от страна на застрахователния посредник и от инвестиционната подготовка на клиента, обяснява Хинков. Тъй като този продукт е сравнително нов у нас, българските компании все още трупат опит за начина на представянето му, за типичния профил на хората, които могат да продават този вид застраховка, както и за типичния профил на клиентите, които биха я приели най-добре. На пазарите, където тази застраховка се продава от години, вече има ясно изразени закономерности и фактори за успеха. Много е важно например каква е финансовата и инвестиционната грамотност на хората, които предлагат тази застраховка. Традиционният български животозастрахователен агент няма почти никаква финансова подготовка. Той е продавал застраховки в продължение на 10-15 години, посочвайки продуктите основно като възможност да се гарантира обучението на децата и т.н. Но той трудно би могъл компетентно да представи предимствата, недостатъците и цялата информация за свързаните с инвестиционен фонд животозастраховки, която е необходима на потенциалния клиент, за да вземе той своето решение.

(Продължава на стр. 6)