



Застраховките „Живот“, свързани

Георги Момчилов, изпълнителен

## НАЙ-РИСКОВИТЕ НИ ФОНДОВЕ

● Когато пазарите са долу, е добре



финансов продукт - „Алианц индекс екстра“. При него интересното е, че има гарантирана доходност - 120% от внесената сума. Парите на клиентите се инвестират в три индекса: индекс на акции, индекс на облигации и индекс на стоки. Сливът на борсите не доведе до сериозен проблем. Тези продукти се ползват от инвестиционно грамотни хора, на които е ясно, че това е временно явление и най-голямата грешка е да откупят застраховките си при ниски цени на борсите. На по-голямата част от нашите клиенти е ясно, че инвестицията в акции е дългосрочна. Краткосрочното инвестиране в акции не е правилна стратегия. Когато бях изпълнителен директор на ТБ „Алианц България“, при мен са идвали представители на западни инвестиционни банки, които са ми предлагали инвестиции в подобен тип инструменти, като „Алианц индекс екстра“. Минималната сума, която като банка трябваше да инвестираме, беше от порядъка на няколко десетки до 100 млн. евро, защото разработката на един такъв продукт е много скъпо удоволствие. Тя не може да се направи за суми от порядъка на 100 000 или 1 000 000 евро. Т.е. чрез този продукт ние даваме възможност на нашите клиенти да инвестират малки суми в продукти, които иначе биха били недостъпни за тях.

*Роден е през май 1974 г. Завършил е УНСС, специалност „Финанси“, и магистратура по „Бизнес администрация“ в „Юнивърсити ъв Бъкингам“. В момента е докторант в „Юнивърсити ъв Бъкингам“. Ползва английски и руски език.*

*Преди да оглави ЗАД „Алианц България Живот“ - в началото на 2008 г., е бил изпълнителен директор на ТБ „Алианц България“ и на „Насърчителна банка“. А преди това - изпълнителен директор на Инвестиционен посредник „Натурела груп“ и зам.-управител на италианска финансова къща.*

зана с инвестиционен фонд. И двете си имат своите клиенти, зависи какъв тип инвеститор сте - дали търсите сигурността за сметка на по-ниска доходност, или сте готови да жертвате тази сигурност срещу възможност за по-висока доходност.

**- А коя е най-търсената животозастраховка в портфейла на „Алианц България Живот“?**

- Все още най-търсени са класическите смесени животозастраховки. Те също са инвестиционна алтернатива, дават добра доходност и не носят финансов риск. И в същото време покриват определени рискове, свързани с живота и здравето на клиента. Въпреки че в момента ръстът при животозастраховките, свързани с инвестиционен фонд, е по-голям, класическите спестовни застраховки се продават много добре. Ние поддържаме пълна палитра продукти, за да имаме подходящо предложение за всеки клиент и за всеки момент. Например, когато пазарите на акции тръгват да падат, хората купуват класически смесени застраховки, защото при тях доходността е фиксирана. В момент, когато хората са по-оптимистично настроени и очакват бум на пазарите на акции, предпочитат по-рискови продукти.

**- Означава ли това, че класическите спестовни животозастраховки, които се предлагат от началото на животозастраховането у нас, ще останат основни на пазара ни още много време?**

- Мисля, че да. Въпреки че ръстът при свързаните с инвестиционен фонд животозастраховки е много по-голям в момента, разликата в продаваните количества все още е доста осезателна. Дори когато голяма част от населението стане финансово грамотно, за да е склонно да инвестира в свързаните с инвестиционен фонд животозастраховки, те няма да изместят напълно класическите. Причината е, че хората не са склонни да инвестират 100% от парите

си рисково. Обикновено човек избира някакъв процент от средствата си - 30, 40 до 50 на сто, които инвестира рисково, а за другите търси безрискови инвестиции. Не познавам много хора, които са склонни да инвестират 100% от парите си на пазара в акции. Въпреки че в дългосрочен аспект - от порядъка на няколко десетки години, най-атраaktivна от всички финансови инструменти е инвестицията в акции. Но колко хора са готови да инвестират толкова дългосрочно?

**- В развитите в застрахователно отношение страни първоначално е имало силен интерес към свързаните с инвестиционен фонд животозастраховки, но след като много хора са претърпели загуби, този интерес е намалал значително. Очакват ли и у нас да има сериозен отлив от тези продукти след срива на фондовите борси?**

- Засега поне в нашия портфейл не се наблюдава отлив от този тип застраховки. Дори при новосключените полици имаме ръст. Това е много позитивен сигнал по отношение на хората, които го правят, защото по принцип е най-добре да се купува, когато пазарите са долу. Поне разумните инвеститори правят така.

**- Хората, които сключват свързани с инвестиционен фонд животозастраховки, имат ли вече сключена класическа спестовна застраховка?**

- Не винаги. Има доста клиенти, за които свързаната с инвестиционен фонд животозастраховка е първият продукт, който купуват от нас. Когато финансовият съветник отиде при даден клиент, му предлага целия набор застраховки на дружеството. И клиентът си избира продукт в зависимост от собствената си склонност към риск. Оказва се, че най-рисковите инвестиционни фондове, които са и с по-голяма възможност за възвръщаемост - „Източна Европа“ и „Възникващи пазари“.

Ние предлагаме две кошници фондове - агресивна и балансирана. При балансираната инвестираме голяма част от парите на клиентите във фондове, които ги управляват в облигации. Но агресивната ни програма е по-търсена.

**- Имате ли данни каква е била доходността на тези две кошници преди и след срива на фондовата борса?**

- Да, имаме такива данни, но те са много специфични, тъй като зависят от избрани конкретни кошници и фондове. В момента не мога да кажа какви са осреднените проценти.

**- Доходността при балансираната кошница сравнима ли е с тази по класическите спестовни животозастраховки? Предполагам, че при тях парите на клиентите се инвестират от застрахователната компания по начин, сходен с инвестирането в балансираната кошница.**

- Дори по-консервативно от балансираната кошница. Средствата на клиентите по класическите спестовни животозастраховки се инвестират основно в облигации и банкови депозити. Много малка част от тези пари може да се инвестират малко по-рисково, тъй като сме обещали фиксирана доходност на клиента. Ние всяка година надвишаваме тази фиксирана доходност - разпределяме допълнителна лихва върху парите на клиентите.

**- Интересно е да се разбере в този кризисен момент за фондовите борси коя кошница се оказва най-печеливша.**

- Зависи от периода. Към края на 2007 г. е едно, а към сегашния момент - друго.

**- След срива на фондовите борси имаше ли хора, които пожелаха да сменят избраните от тях фондове? Предлагате ли такава възможност и заплаща ли се тя допълнително?**

- Да, имаше клиенти, които са сменили фондовете си, но като брой са много малко. По принцип няма смисъл да се излиза, когато пазарът е долу. Инвестицията в акции е дългосрочно занимание. Другото е спекулация, а тя не е препоръчителна.

**- След срива на борсата**

**-н Момчилов, свързани с инвестиционен фонд животозастраховки на ЗАД „Алианц България Живот“ са едни от най-търсените на пазара. Разкажете малко повече за тях.**

- Тази наша застраховка е пусната на пазара през 2004 г. и всяка година бележи ръст на продажбите си, въпреки че промените при нея са минимални. Основното, което предлагаме, са кошници от фондове, които се опитваме да балансираме. „Алианц глобал инвестърс“ управляват стотици, ако не и хиляди фондове. Клиентът труден може да се ориентира в това многообразие. Част от нашата роля е да подберем правилните фондове, които да представим на неговото внимание - независимо дали индивидуално или под формата на кошници. В момента предлагаме основно кошници от фондове. Анализът на всички тези фондове не е лесен. При него също става дума за очакване за развитието на един или друг пазар - когато вземаме решение какво да включим и какво да изключим от дадена кошница. Тези застраховки са ориентирани към клиенти, които имат някаква инвестиционна култура и търсят разнообразие за личните си инвестиции. Доскоро банковият депозит беше почти без алтернатива за населението. Тази тенденция вече се разчупва. Алтернативните форми на инвестиции, като взаимни фондове, животозастраховки и пенсионни осигуровки, набират все по-голяма скорост. За мен това ще продължи с доста високи темпове, защото в никоя развита държава няма толкова високи лихвени проценти по депозитите като в България. 6-7-8 на сто лихви по депозитите в развития свят няма. До 1-2 години те ще изчезнат и у нас, защото банките няма да имат възможността да ги дават. А няма да имат тази възможност, тъй като има много сериозна конкуренция по отношение на кредитите. Конкуренцията по кредитите сваля лихвите по тях и за банките става невъзможно да поддържат толкова високи лихви по депозитите, тъй като трябва да имат определен марж, от който да печелят. Когато лихвите по депозитите намалее, алтернативните форми на инвестиране ще добият по-сериозно значение, защото хората няма да искат да си държат всички пари на нисколихвени депозити.

Друг подобен тип инвестиция, който много добре се прие от пазара миналата година, беше застраховката „Живот“ със структуриран