



ДЪРВОТО НА ПАРИТЕ

В началото на февруари тази година английският животозастраховател „Стандард лайф“ обяви, че общият обем на премиите от продадените нови полици са нараснал с 40% през 2006-а. Движещата сила на този успех са били застраховките, свързани с инвестиционни фондове (unit-linked products) - ULPS, които са качили фирмени продукти от продажби от 158 млн. англ. лири през 2005-а на 395 млн. лири през 2006-а. Две други английски застрахователни компании - „Авила“ и „Пруденшъл“, също отчетоха ръст на новия бизнес, свързан с взаимни инвестиции, през миналата година.

Този вид полици осигуряват на собственика си застраховка „Живот“, а платената премия се инвестира или в акции, или в дългови инструменти, или в комбинация от двата вида ценни книжа. С други думи, те позволяват на купувача да осигури известна защита на семейството си в случай на внезапна смърт и в същия момент му дават възможност да печели от платената премия. По правило в случаите на преждевременна смърт на застрахованото с този вид продукт лице неговите наследници ще получат по-високата от двете суми - на застрахователното покритие или на стойността на инвестициите. Съществуват и схеми, при които собственикът на полиса получава пълния размер на застраховката си плюс стойността на инвестицията. Повечето големи застрахователни компании имат поне четири-пет вида подобни продукти с различни инвестиционни опции, комисии и условия за теглене или отказ от застраховката.

Предимството на ULPS е, че инвестициите се правят за дълъг период от време, което увеличава шанса за получаване на солиден доход. Подобно на взаимните фондове купувачите, които не обичат риска, могат да участват в дългови схеми, а авантюристите - в балансирани продукти или в схеми само от акции. Естествено, за различните планове се плащат и различни такси и комисии. Премиите за тези полици не се облагат с данъци до определен размер от облагаемия доход.

КАКВО СЕ КРИЕ ЗАД КОДОВОТО НАЗВАНИЕ ULPS?

Те са представени за първи път на вниманието на финансия бранш на Стари континент от застрахователите на Великобритания. От 1995-а до 2001-а Западна Европа отчете 24% ръст на продажбите на застраховките, свързани с инвестиционни фондове. По време на кризата на фондовите борси в периода 2001-

2003 г. обаче растежът започна да буксува и не успя да върне формата си до 2006-а. Швейцарската престрахователна компания „Суис ре“ оценява общия обем на пазара на ULPS в Западна Европа в края на 2001 г. на 1 трлн. евро. Като се отчете подновеният ръст на продажбите през миналата година, текущата стойност на тази пазарна ниша може да достигне 1.5 трлн. евро.

Според експерти от някои английски застрахователни фирми по своята природа ULPS в повечето си разновидности не могат да се нарекат застрахователни продукти в точния смисъл на думата. Те са разработени по такъв начин, че инвестиционният риск да се носи от притежателите на полиси, като доходността зависи от финансовите постижения на придобитите със средствата от застрахователните премии ценни книжа. През 2006-а клиентите, които са купили свързани с ULPS полици, пожънаха „реколтата“ от бума на фондовите пазари през 2004-2005 година. По изчисления на експерти от „Суис ре“ посокъването на основния борсов индекс на Великобритания FTSE100 с 10% е качил дохода от премии на регистрираните на Острова застрахователи с 15 процента. В рязък контраст с ниските лихви по азиутите и стандартните продукти на осигурковите обвързаните с борсовите постижения ULPS предлагат привлекателна алтернатива на традиционния застрахователен пазар.

Застрахователите от Западна Европа са доста ентузиазирани от развитието на сегмента на застраховките с инвестиционни екстри, защото той ги освобождава от инвестиционния риск, ресективно облекчава до известна степен нормативните изисквания за ликвидност. В страните от Европейския съюз коефициентът на ликвидност на традиционните животозастрахователи е около 4%, докато за фирмите, които предлагат и ULPS, стойността полици е не повече от 1-2 процента в зависимост от съответната държава. Нещо повече, в сравнение с инвестиционните фондове притежателите на полиси с инвестиционна схема, освен че са застраховани срещу определени събития, ползват и данъчни облекчения.

Като се имат предвид предимствата на ULPS, те доста неочаквано станаха повод за

СКАНДАЛ В БРАНША В УКРАИНА

В началото на февруари 2006-а Сергей Терьокин - член на екипа на Юлия Тимошенко, предложил проект за застрахователен закон, който по принцип променя изискванията към местните застрахователни фирми и проправя пътя на животозастрахователите да започнат да предлагат свързани с инвестиционни фондове полици. Този проект, ако бъде утвърден, трябва да

влезе в сила на 1 януари 2008 г.

Предложението на Терьокин предизвика незабавна реакция от страна на Украинската асоциация на инвестиционния бизнес, в което влизат всички местни компании за управление на средства. В съобщение за пресата ръководството ѝ се нахвърли срещу опитите за въвеждане на ULPS на украинския пазар. Въщност конфликът е между асоциацията на инвестиционния бизнес и Лигата на застрахователните организации на Украйна, която участва активно в подготовката на проектозакона. В основата на разпрата е съпротивата на инвестиционните фирми да се конкурират със застрахователите на традиционен за фондовете пазар. Като тедори не отчитат, че механизъмът на този вид полици изисква инвестиции точно в книжа на фондове, а застрахователната компонента залага притегателната сила на продуктите и облагодетелства и двата сектора. Значението на ULPS за украинския застрахователен пазар пък може да се объясни със стриктните нормативни изисквания за управление на активите към животозастрахователните компании на фона на трикратния ръст на украинския фондов пазар през последните две години, благодарение на който инвестиционните фондове постигнаха над 100% годишна доходност през 2006-а.



Отхвърлянето на проектозакона от страна на Украинската асоциация на инвестиционния бизнес обаче хвърля светлина върху едно много важно обстоятелство - сегашният борсов пазар на страната прилича много на руския в края на 90-те години на ХХ век. На него се търгуват книжата на около 15 емитенти, половината от които надценени. Което означава, че пускането на ULPS там може да е доста рисково мероприятие.

Резултатите за 2006-а разкриват все по-нарастващ интерес към застрахователните продукти с инвестиционна съставка

В ЕВРОПА И В САЩ

Например холандската финансова групировка „Ай Ен Джи“ отчете солиден 23.5% годишен ръст на обема на новите полици, издадени от животозастрахователните ѝ поделения в развиващите се пазари, което се дължи основно на двойно по-високите продажби на ULPS в Централна Европа и Азия. Делът на този вид продукти от новите сделки е бил 14% през миналата година. Швейцарска „Цюрих файненшъл сървисиз“ пък обяви в средата на февруари 15% увеличение на обема на новите полици на животозастрахователния ѝ бизнес благодар-

ение на активните продажби на ULPS с 27% дял от ръста. Своеобразен рекордър за първите девет месеца на 2006-а е била френската групировка „АКСА“ с 45% повече издадени застраховки „Живот“ спрямо същия период на 2005 г. на пазарите във Франция, САЩ, Белгия и Германия, като 50% от увеличението се дължи на схемите с инвестиционна съставка. Подобни са резултатите и на холандската „Аегон“: от 70% ръст на премиите от дейността ѝ в Тайван от януари до септември 2006-а спрямо първите девет месеца на 2005-а, половина от контракти са обвързани с инвестиционна линия.

Потенциалът за растеж на склонените полици с ULPS в световен мащаб не се е изчерпал. Той се подгрява от растящите цени на европейските пазари и от въвеждането в действие на новите по-стритки изисквания за ликвидност и за управление на риска в застрахователния сектор (Solvency II) с паневропейския му обхват на приложение. Това със сигурност ще пришпори играчите от бранша да рекламират продажбите на полици с инвестиционна линия. Новите условия на животозастрахователния пазар в Европейския съюз пък вероятно ще стимулират растежа на ULPS и в страните от Източна и Централна Европа, които вече привличат за целта чуждестранни експерти с доказани познания в областта на инвестициите и на застраховането.

ЕНТУСИАЗМЪТ КЪМ ПРОДУКТИТЕ ОБАЧЕ МОЖЕ И ДА СЕ ОХЛАДИ

в хода на продължаващите трусы на световните кредитни пазари, тръгнали от ипотечния сектор в САЩ. Просто защото те вече взеха доста жертви на Уолстрийт и костваха „главата“ на главния изпълнителен директор на световния финансов гигант „Ситигруп“ - Чарлз Принс, както и на шефа на инвестиционната банка „Мерили Линч“ - Стенли О'Найл. Нищо чудно да ги последват и други лидери на брокерски компании, „заиграли със структурни кредитни инструменти с висок риск.

В края на октомври „Пруденшъл файненшъл“ - вторият по големина животозастраховател на Великобритания, отчете 28% спад на печалбата си през третото тримесечие спрямо същия период на 2006-а заради 67 млн. щ. долара загуба от ценни книжа, гарантирани с ипотеки с ниско качество, плюс още 44 млн. долара, загубени от сделки по хеджиране на валутен рисков. Въпреки това ръководството на компанията увеличи прогнозната си печалба за цялата

текуща финансова година над очакванията на някои анализатори. Към края на второто тримесечие на 2007 г. „Пруденшъл“ е имал високорискови облигации за 8.5 млрд. щ. долара и нереализирана загуба по тях в размер на 318 млн. щ. долара към 30 септември. Мениджърите на застрахователя смятат да задържат тези книжа до падежа и по първоначални оценки максималните действителни загуби от тях ще са 150 млн. щ. долара за период от пет години.

Най-големите застрахователни групировки на Европа „Алианц“ и „АКСА“ обаче са на път да постигнат рекордни печалби през тази година въпреки кредитния смут. Според усреднената прогноза на 18 анализатори от бранша, изчислена от експерти от финансова информационна агенция „Блумбърг“, германският застрахователен лидер вероятно ще отчете 8 млрд. евро чист доход - с 14% повече от 2006 г. Със същия 14-процентен ръст на печалбата до 5.8 млрд. евро може да приключи 2007 г. и френската „АКСА“. По-малко от 0.2% от активите на „Алианц“ от 1 трлн. евро са вложени в щатски ценни книжа с ниско качество. „АКСА“ пък обяви през октомври, че потенциалният ефект от инвестициите ѝ в този клас инструменти с висок риск е „ограничен“.

Анализатори от бранша коментират, че голямата изненада от сегашната кредитна криза е, че застрахователите действително са изпълнили обещанието си да контролират успешно риска. И финансово им състояние е много по-здравословно, отколкото по време на тригодишния борсов спад в зората на новото хилядолетие, приключил през 2003 г. По оценка на Андреас Шефер, анализатор от германската банка „Вест Ел Бе“, ценните книжа, свързани с нискокачествени щатски ипотеки, с под 1% от активите на европейските застрахователни фирми.

ИВА ИВАНОВА



Консултации и тренинги в областта на:

MV Consulting Ltd. свързани с инвестиционни

- Професионални умения при продажбата на животозастрахователни продукти.
- Мотивация, активност, задържане и ефективност при работа с мрежа от посредници в застраховането.
- Умения за презентиране и убеждаване, водене на преговори, работа с възражения.
- Коммуникативни умения, ефективно взаимодействие и работа в екип.

Email: mvc@techno-link.com

02/8466359,

GSM 088 786 1109

София 1124,

ул. „Мизия“ № 19,

ет. 1, ап. 3