

Българският пенсионен модел

(Продължава от бр.6/2008 г.)

Законодателството ни разрешава ли набраните от българските пенсионни фондове средства да бъдат инвестирани в чужбина?

- Да и тези възможности вече се използват. През последните две години някои фондове инвестират до 13% от набраните средства в чуждестранни активи. България вече е член на Европейския съюз и тези вложения не се считат за чуждестранни инвестиции, ако са в рамките на ЕС.

- Кога се очаква да бъдат въведени мултифондовете у нас и ще имат ли хората възможност да не преместят средствата си в тях? Много българи може да не се чувстват достатъчно информирани, за да поемат риска от инвестирането на парите, които са внесли в пенсионен фонд.

- Вече сме на финала на разработването на законовата уредба. Очаквам до края на тази година тя да бъде приета и да влезе в сила от началото на 2009 г. Мултифондовете ще бъдат приложени отначало в третия стълб - в доброволното пенсионно осигуряване, за да изпробваме модела и да направим някои корекции, ако се наложи. Едва след това ще преминем към втория стълб - задължителното допълнително пенсионно осигуряване.

В доброволното първо ще има срок, в който сега членуващите във фондовете да решат дали да преразпределят своите средства и кой или кои мултифондове да изберат. Предложението е този срок да е 6 месеца. Който не избере мултифонд, ще остане в балансирания - това е приблизително характеристиката на сегашния инвестиционен режим. В проекта се предвижда възможност четири пъти годишно да може да се прави преразпределяне на портфейла, като при един от тях промяната да е безплатна

- Може ли да се каже, че една от тенденциите на развитие на българския пенсионен модел е преминаване към по-голяма либерализация, която води със себе си и прехвърляне на по-голяма част от риска към осигурените?

- Да, но трябва да се каже също, че увеличаването на отговорността е съпроводено и с увеличаване на правото на осигурените сами да избират къде да бъдат инвестирани парите им. Сега много хора изобщо не се интересуват как се инвестират парите им, а гледат само крайния резултат. Може би голяма част от осигурените ще продължат да действат така, като ще останат в балансирания фонд.

- А какви са другите тенденции

Надежда Вънтова, член на УС и изп. директор на ЗК „Уника Живот“ АД

НОВАТА ЗАСТРАХОВКА НАДХВЪРЛИ ОЧАКВАНИЯТА НИ

(Продължава от стр. 6)

Вече не ни впечатлява, когато един мениджър си прави застраховка за 100-200 хиляди евро застрахователна сума. Името „Уника“ действа много силно и при сключването на спестовните застраховки. То засилва доверието на клиентите и тази година имаме много сериозен ръст при дългосрочните застраховки.



Наскоро направихме преглед на дългата си доскоро номенклатура от продукти и оставихме само няколко, които актуализирахме. Мисля, че нашата семейна застраховка няма конкурент. Също и детските застраховки. По принцип продължаваме традицията си да бъдем бутикова компания - каквото и да иска клиентът, правим всичко възможно да отговорим на неговите желания.

Никола Абаджиев, председател на БАДДПО

БЪЛГАРИЯ Е ЛИДЕР В РЕФОРМИТЕ НА ПЕНСИОННОТО ОСИГУРЯВАНЕ



на развитие на нашия модел? Ако трябваше със сегашните си знания и опит да предложите пенсионноосигурителна система за България, какво бихте променили от вече действащата?

- Трябва да стимулираме интереса на повече хора към допълнителното доброволно пенсионно осигуряване. Да увеличим осигурителната им култура. Да създадем нови данъчни облекчения, включително и за хората, които не се осигуряват във втория стълб - родените преди 1959 година. Трябва и да се засили контролът върху внасянето на осигурителните вноски от страна на работодателите. Има такива вноски, които закъсняват с много месеци, а някои и с години. А всяка ненавременно платена вноска води до загуба за осигурения, защото от момента на влизане на вноската във фонда тези пари моментално започват да работят за осигурения и да носят допълнителна доходност. Работата на пенсионноосигурителните дружества е да намалят разходите си за управление на парите, така че ресурсът за инвестиции да бъде по-евтин. И да се преследва целта за постигане на адекватна пенсия във втория стълб, като се създадат условия за по-високи вноски.

Трябва да се обърне внимание и на разяснителната работа - за повишаване на осигурителната и инвестиционна култура на хората. Така те ще могат да направят своя добре мотивиран избор при мултифондовете. Затова смятаме заедно с Министерството на труда и социалната политика, синдикатите и работодателските организации да обсъдим възможностите за разработва-

нето и реализирането на национална образователна и разяснителна програма по пенсионното осигуряване. В някои страни още в средните училища се дават определен кръг знания в сферата на осигуряването. Това е много полезно, тъй като ефектът от допълнителното пенсионно осигуряване е най-голям, когато младият човек, започвайки своята трудова дейност, започне и своето осигуряване.

- **Казахте, че вече трябва да се мисли за по-големи данъчни облекчения. В какви граници виждате възможностите за увеличаване на тези стимули?**

- Още със създаването на първите доброволни пенсионни фондове през 1994-1995 г. бяха дадени данъчни облекчения. Те започнаха от 20% от минималната работна заплата. След това бяха увеличени на 30 на сто. През периода 2000-2002 г. даже 100% от работната заплата можеше да се даде за допълнително доброволно пенсионно осигуряване. След това се върнахме отново на 10% от трудовото възнаграждение, каквото е облекчението и в момента. Ние смятаме, че може този процент да бъде повишен до 15-20 на сто, особено за хората, родени преди 1959 г., които не се осигуряват

във втория стълб. Според нас за тях данъчните стимули трябва да са два пъти по-големи. В това отношение срещаме принципно разбиране и смятаме, че ще се намери подходящото решение.

В световен мащаб тенденцията е към увеличаване на капиталовата част на пенсионните системи. Вече е ясно, че държавите не могат да се справят сами поради увеличаването на продължителността на живот на хората. Затова държавното пенсионно осигуряване трябва да се облекне и на задължителното допълнително, и на доброволното - хората сами да заделят средства. Необходимо е да има баланс между трите вида пенсионно осигуряване, за да се получи стабилен пенсионен модел. В много развити страни, като САЩ например, в момента се води сериозна дискуссия по този въпрос. Там има създадена специална работна група, която да анализира проблема и да предложи конкретни действия.

- **В този смисъл доколко пенсионните фондове са изначално стабилни финансово и може ли да се окаже, че има недостиг на средства, след като започнат масово да плащат пенсии?**

- Начинът, по който са структурирани и функционират пенсионните фондове в България, не предполага никакви реални опасности за средствата на осигурените. Активите на дружеството са собственост на осигурените лица, а самото дружество взема само такси за управление

на средствата. Въпросът е как ще бъдат инвестирани тези пари, защото доходността от това инвестиране се връща в индивидуалните партии на осигурените. Може временно да има по-ниска или дори отрицателна доходност, но не може да се стигне до фалит на пенсионен фонд. Досега в света няма фалирал подобен пенсионен фонд.

Изключително голяма е ролята на надзора, който се упражнява от КФН. Комисията прави ежедневна оценка на активите на пенсионните фондове и проверява направените от тях инвестиции. Ако установи заплаха за финансовата сигурност на някой пенсионен фонд, са предвидени механизми набраните суми по индивидуалните партии на осигурените лица да бъдат прехвърлени в друг фонд. В началото редица пенсионноосигурителни дружества работеха на финансова загуба, но фондовете им разпределяха положителна доходност по партидите на осигурените лица. Сега вече и самите дружества имат положителни финансови резултати, което е още едно потвърждение за тяхната стабилност и ефективна дейност. Трябва да се знае, че пенсионните фондове не само събират осигурителни вноски, но те вече извършват и значителни по размер пенсионни плащания. Само през периода 2000-2006 г. под формата на доброволни пенсии, срочни пенсии и изплатени на наследниците суми компании са изплатили на осигурените общо 250 млн. лева.

ПОГЛЕД НАЗАД, ПОГЛЕД НАПРЕД

Светла Несторова, председател на Управителния съвет и изпълнителен директор на ЗАД „Булстрад Живот“

БЪДЕЩЕТО ПРИНАДЛЕЖИ НА ДЪЛГОСРОЧНОТО СПЕСТОВНО ЗАСТРАХОВАНЕ

(Продължава от стр. 10)

Те са сравнимо високи с нивата на другите европейски държави. С навлизането на „Солвънси 2“ според мен рискът ще бъде приблизително еднакъв без значение къде оперираш и какво ти се случва. И обезпечението на този риск ще бъде едно и също. Не мисля, че това ще се усети от клиентите, освен като повишаване качеството на услугата. То обаче ще се усети от застрахователните компании, защото ще им стане по-трудно да намират необходимата им информация за правилните анализи, а те са важни.

- **Как ЗАД „Булстрад Живот“ се вписва в тази картина? Каква е дългосрочната ви цел? Очаквате ли да се качите в първата тройка на най-големите животозастрахователни компании у нас и кога?**

- ЗПАД „Булстрад“ отдавна е почти неоспорим лидер на българския общозастрахователен пазар въпреки малките флукутации в топсегмента. Това, което започна да прави ЗАД „Булстрад Живот“ през последните три години, има за цел да ни отведе първоначално в първата четворка на българския животозастрахователен пазар, а впоследствие и в първата тройка. За нас това е ясно бъдеще, което ще ни се случи закономерно. Но по-важното е как



ще ни се случи. За нас е по-важно да стигнем в първата тройка две години по-късно, но със съответните резерви и активи. Защото алтернативата е да стигнем там утре, но зад това премийно постижение да не стои достатъчна подплата.

- **Кои са мотивите, с които един клиент би избрал точно вашата компания, вместо някоя от другите, които също са стабилни и предлагат добри услуги?**

- Има няколко причини, поради които клиентът да избере нас. Първата е начинът, по който стигаме

до него, и услугата, която можем да предложим - не на равнище продукт, а на ниво консултация. Нашите професионални застрахователни консултанти са подготвени не да отидат при клиента и да му предложат продукт на „Булстрад Живот“, а да седнат с човека и да проведат разговор за неговата осигурителна, данъчна и финансова ситуация. Да обсъдят с него цялостната му ситуация на семейно планиране. И да му помогнат да разбере трябва ли му изобщо нещо, какво точно му трябва и какви нива. Така ние намаляваме риска клиентът да си купи нещо, което не му е нужно.

Втората причина клиентът да избере „Булстрад Живот“ е, че при повечето ни продукти, при равно внесена премийна вноска, застрахователната сума е със значителен процент по-добра, отколкото в много от водещите ни конкуренти. По принцип марката „Булстрад“ е известна с достъпността си. Ние никога не играем за сметка на цени, но в същото време сме достъпни за широк кръг от потребители. ЗАД „Булстрад Живот“ не прави изключение в това отношение. Продуктите ни са достъпни - хората могат да си ги позволят, а освен това са така структурирани, че дават по-висока застрахователна защита.