



Accumulative Insurance

- Speaking of the accumulative insurance, people mean, as a rule, the accumulative life insurance or the accumulative retirement insurance. The latest is poorly known in Ukraine although efforts have been made to change the situation. Life insurance is quite different. This type includes all types of insurance where the insurance object is a human life. Could you please tell us about these two types of insurance and give your recommendations – when it is best to enter into an agreement for each type of insurance and why (naturally!) this should be done with the assistance of brokers.

- These two notions are closely related. The term “retirement insurance” is not exactly correct. It should be named as “retirement provision”, which is divided into three levels.

The first level is a solidary pension. It is formed by the state pension fund from the contributions made by the employers from the salary of all employees directly to the accounts of the specified fund. This is the minimal amount of pension which the State can ensure on solidary basis at the expense of all working citizens. With the change of the demographic situation, the State faces more and more difficulties in filling this fund with the money sufficient for payment of pensions to all disabled persons (pensioners, disabled or handicapped etc.).

The second level of retirement provision is based on the contributions made by the employers from the salaries of their employees to the special pension funds (governmental or non-governmental funds) and insurance companies which have programs for accumulative life insurance.

The third level covers independent accumulations and savings of the working citizens which are made in the pension funds and insurance companies.

The peculiarity of our pension reform is that the insurance companies shall not be allowed to deal with the second level of retirement provision. They shall be engaged only on the third level. This position is not yet understandable because the insurance market occupies the second place by the amount of assets after the bank system of the country.

On the accumulative life insurance. These are the insurance programs that stipulate entering into a life insurance agreement for a certain period. The customer would have two benefits.

1. In case of death of the insured, his/her heirs shall receive the insurance amount specified in the contract plus accumulated amounts

Накопительное страхование

- Когда говорят о накопительном страховании, имеют в виду, как правило, накопительное страхование жизни или пенсионное страхование. Последний вид пока распространен в Украине относительно слабо, хотя ведется работа над изменением положения дел. Совсем другое дело – страхование жизни. К этому типу относят все виды страхования, в которых объектом страхования является жизнь человека. Расскажите, пожалуйста, об этих двух видах страхования чуть подробнее и дайте свои рекомендации – когда лучше заключать договор по каждому из этих видов страхования, почему (естественно!) это лучше делать у брокеров.

- Эти два понятия тесно связаны между собой. Термин «пенсионное страхование» не совсем корректный. Правильнее было бы назвать этот термин как «пенсионное обеспечение», которое разделяется на три уровня.

Первый уровень – это солидарная пенсия. Она формируется государственным пенсионным фондом из отчислений работодателями определенного процента от заработной платы всех работающих непосредственно на счета этого фонда. Это тот минимальный размер пенсии, который солидарно может обеспечить государство за счет работающих граждан. С изменением демографической ситуации государству все тяжелее обеспечить наполнение этого фонда деньгами для выплаты пенсий всем нетрудоспособным (пенсионерам, инвалидам разных категорий и т.д.).

Второй уровень пенсионного обеспечения базируется на отчислениях работодателями из зарплаты работающих в специальные пенсионные фонды (государственные и негосударственные) и страховые компании по программам накопительного страхования жизни.

Третий уровень – это самостоятельные накопления работающих граждан в пенсионных фондах и страховых компаниях.

Особенность нашей пенсионной реформы заключается в том, что ко второму уровню пенсионного обеспечения не будут допущены страховые компании. Их планируют задействовать только на третьем уровне. Такая позиция непонятна, поскольку страховой рынок занимает второе место по активам после банковской системы страны.

О накопительном страховании жизни. Это программы страхования, предусматривающие заключение договора страхования жизни на определенный период. Здесь клиент имеет два бенефита.

1. Получение наследниками в случае смерти застрахованного лица оговоренной в контракте страховой суммы плюс накопления или части страховой суммы в случае получения инвалидности. Этого не имеют ни пенсионные программы, ни депозиты. Наследникам могут просто вернуть накопленные на пенсионном или депозитном счету деньги.

2. Возможность использования накопленных средств после окончания действия договора страхования в виде аннуитетов, как дополнительное пенсионное обеспечение.

Имея два дополнительных уровня пенсионного обеспечения, любой гражданин может сам регулировать время выхода на пен-

сию, не дожидаясь официального срока по солидарному уровню.

В страховании жизни есть один общий недостаток – это наша нерешительность. Чем раньше заключит страхователь контракт, тем быстрее и легче ему накопить нужную сумму для пенсии, поскольку отчисления в резервные фонды по риску смерти меньше и большая часть взноса переводится в накопления.

- Также было бы интересно узнать, на что ориентируются страховщики, оценивая сумму страхования жизни (доход, здоровье человека, какие-либо другие факторы), есть ли какая-то формула? Каковы минимальные сроки заключения договоров по накопительному пенсионному страхованию и по страхованию жизни? И какой срок рекомендуете лично Вы?

- О страховой сумме по накопительному страхованию жизни. Вначале следует остановиться на классификации видов накопительного страхования жизни.

Итак, существуют шесть видов страхования жизни:

1. Term Life Insurance – временное страхование жизни. Это, как правило, страховка без накоплений, поэтому самая дешевая. Страховая сумма выплачивается выгодоприобретателю (бенефициару) после смерти застрахованного, если она (смерть) наступила в период действия договора страхования. После окончания периода страхования деньги не возвращаются клиенту.

2. Whole Life – пожизненное страхование. Главная особенность заключается в том, что при регулярной уплате страхового взноса компания гарантирует какую-то минимальную страховую выплату вне зависимости от прибыли компании. Очень дорогостоящий контракт.

Ранее, до 80-х годов, было только два этих вида страхования жизни. Недостаток этих контрактов – негибкость: не оплатил один взнос – не получил возмещение, нельзя изменить параметры контракта. Это плата за гарантию.

3. Endowment Life Insurance – смешанное страхование (страхование временное с возможностью возврата своих накоплений при дожитии до определенного срока). В случае дожития до определенного периода (периода вклада – endowment period) застрахованное лицо получает оговоренную в полисе страховую сумму. В случае же его смерти страховая сумма по полису выплачивается бенефициару. Полис по смешанному страхованию является самым дорогостоящим видом страхования жизни.

4. Universal Life – в противовес предыдущим трем видам контрактов: можно менять условия контракта. Контракт прозрачен, поскольку клиент видит движение всех своих средств. Гарантирован минимальный процент и показывается текущий процент.

5. Variable Life – программа, адаптированная к ситуациям, то же самое, что и предыдущий вид, но позволяет делать инвестиции.

6. Гибрид четвертого и пятого страховых продуктов – Index Equity. Взносы вкладываются в акции компаний, включенные в «индекс 500». При этом компания обрезает вам верх и низ накоплений. Если «индекс 500» упадет ниже нуля, страховая компания гарантирует «0». Но если поднимется до +30% дохода, выплатит на уровне +20%.

В Украине представлены только два вида страхования: Term Life Insurance (временное страхование жизни) и Endowment Life Insurance (смешанное страхование). О первом виде страхования не стоит говорить в этой публикации. Второй вид страхования заключается на срок от 10 до 20 лет.

or parts of insurance amount in case of disability. This feature is not included either in the pension programs or deposits. The heirs can simply get back all the funds accumulated in their pension or deposit account.

2. A possibility to use the accumulated funds after the expiration of the insurance agreement in the form of annuities as an additional retirement provision.

Having two additional levels of retirement provision, any citizen can regulate his/her retirement time without having to wait for the official retirement date on the solidary level.

The life insurance has one common deficiency – our uncertainty. The sooner the insured enters into contract, the faster he/she accumulates the necessary amount for the pension because all contributions to the reserve death risk funds are smaller and the major part of the contribution shall be transferred to the accumulating account.

- It would be interesting to find out what bases the insurers use when evaluating the amount of life insurance (profits, human health or any other factors). Is there a formula for it? What are the minimal terms of agreements on accumulative retirement insurance and life insurance? What term can you recommend personally?

- On the insurance amount for the accumulative life insurance. First of all, let us talk about the classification of the types of accumulative life insurance (see the attached scheme).

There are six types of life insurance:

1. Term Life Insurance – a temporary life insurance for a certain period. As a rule, it is an insurance without accumulations or savings, that's why it is also the cheapest one. The insurance money shall be paid to the beneficiary after the death of the insured, if such death occurred in the period of validity of the insurance agreement. After the expiration of the insurance period, the customer will not receive his money back.

2. Whole Life – an insurance for the whole period of living. The main feature of this type of insurance is that the company guarantees a minimal insurance payout regardless of the company's profits, if the customer pays his insurance premiums on regular basis. This is a very expensive contract.

Before the 80-ies, there were only these two types of life insurance. The deficiency of these contracts is their inflexibility: if you failed to pay just one premium, you can't receive indemnity and you cannot change the contract parameters. This is payment for guarantee.

3. Endowment Life Insurance – a mixed type of insurance (term insurance with the option of receiving your accumulated funds if you live up to a certain date). In case of living up to the specific period (an endowment period), the insured shall receive the insurance payout specified in the policy. In case of his/her death, the insurance payout under the policy shall be made to the beneficiary. The endowment life insurance policy is the most expensive life insurance up to date.

4. Universal Life – unlike the previous types of contracts, this is the contract where you can change the terms. It is transparent as the customer sees all movements of his/her funds. Minimal interest is guaranteed and the current interest is shown clearly.

5. Variable Life – a program which can be adapted to the situation, just like the previous type, but this also allows the customer to make investments.

6. A hybrid of the fourth and the fifth insurance products is the

Основные недостатки страхового контракта Endowment Life Insurance (смешанное страхование):

1. Ограниченный период страхования – обычно не более 20 лет;
2. Выплата страховой суммы в течение всего периода страхования. Например, страхователь выбрал страховую сумму 100 тыс. грн на 10 лет. Следовательно, страховой взнос будет составлять 10 тыс. грн в год или 2,5 тыс. грн в квартал.

3. В случае смерти бенефициара страховая выплата (death benefit or cash value) составляет 100 тыс. грн плюс накопления. Если бы клиент размещал эти деньги на депозитном счете в банке или перечислял в пенсионный фонд, то бенефициар получил бы только внесенные деньги с процентами, как в депозитном договоре.

4. Наличие дополнительной опции, связанной с дополнительной страховкой от несчастного случая и потери трудоспособности (потеря рук, ног и т.д.). При этом страховая выплата в случае смерти застрахованного от несчастного случая может достигать 60 тыс. долларов. Дополнительный годовой взнос за страховку от несчастного случая (смерть или инвалидность) не идет в накопление и не возвращается клиенту по достижении им срока окончания страхового периода. При наступлении нетрудоспособности выплачиваемая страховая сумма определяется в процентном отношении от ущерба.

О размере страховой суммы. Обычно клиент выбирает ее самостоятельно с учетом следующих факторов. Страховая сумма в развитых странах не может быть больше некоторой величины, определяемой статусом страхователя. Обычно страховщики используют формулу: $S = \text{Capital} \times 10\%$, где:

S – страховая сумма,
Capital – активы страхователя (годовой доход, стоимость недвижимости, активы в ценных бумагах, на счетах в банках и т.д.).

Следовательно, если доходы у страхователя небольшие, то и страховая сумма также будет маленькой. В Украине страховая сумма у большинства страховых компаний ограничена размером в 100 тыс. грн.

В отличие от программы Endowment Life, контракт Universal Life предполагает страховую сумму для жителей Украины до 1 млн. долларов. При этом ежегодный страховой взнос для 40-летнего мужчины, неотягощенного хроническими заболеваниями, будет составлять 15 тыс. долларов. Также предусмотрены другие бенефиты: возможность взять кредит под 3% годовых, который можно не возвращать, продать контракт через два года инвестиционной компании за деньги, превышающие оплаченные взносы, превращая таким образом страховой контракт в инвестиционный продукт.

Об этом можно говорить очень много. Universal Life не имеет аналогов в Украине, его выпускает крупная страховая компания США. Больше информации можно получить, посмотрев мои передачи с Норманном Кругом:

- «Накопительное страхование жизни в США» <http://dedal.ua/dbm.php/23893/26094>;
- Финансовое планирование для среднего класса, или как прожить на одну пенсию <http://dedal.ua/dbm.php/23893/26325>.

- А если вдруг клиент решит расторгнуть договор, как, например, в случае с депозитом? Что происходит в такой ситуации?

Index Equity. Premiums are invested into the shares of companies included in the "500 Index". At that, the company shall cut off your upper and lower parts of accumulations. If the "500 index" drops below zero, the insurance company shall guarantee 0. But if it goes up to +30% of the profits, the company shall make a payment at the level of +20%.

Ukraine has only two types of insurance: Term Life Insurance and Endowment Life Insurance. We will not talk about the first type of insurance in this publication. The second type of insurance is contracted for the period between 10 and 20 years.

The main deficiencies of Endowment Life Insurance contract are:
1. Limited period of insurance – no more than 20 years;
2. Insurance indemnities are paid during the whole insurance period. For instance, the insured chose an insurance indemnity of UAH 100 thousand for 10 years. This means that the premium shall be UAH 10 thousand per year or UAH 2.5 thousand per quarter.

3. In case of death of the beneficiary, the death benefit or cash value shall be UAH 100 thousand plus the accumulated amounts. If the customer placed these funds in the deposit account in a bank or transferred them to the pension fund, the beneficiary would have received only the deposited money with interest, as according to a deposit agreement.

4. The availability of an additional option related to additional insurance against accidents or loss of capability (loss of limbs etc.). At that, the indemnity in case of death of the insured caused by an accident may reach USD 60 thousand. An additional annual insurance premium against the accident (death or disability) shall not be transferred to accumulations and not returned to the customer at the end of the insurance period. In case of disability, the payable indemnity shall be determined as percentage of the damage.

On the amount of insurance indemnity. Usually, the customer chooses it himself/herself considering the following factors. The insurance indemnity in developed countries cannot be larger than a certain amount determined by the status of the insured. The insurers usually use the following formula to calculate it:

$S = \text{Capital} \times 10\%$, where:
S – an insurance indemnity,
Capital – assets of the insured (annual profits, cost of real estate, securities, money kept in bank accounts etc.).

Therefore, if the insured has small revenues, the insurance indemnity will also be small. In Ukraine, the insurance indemnity paid by the majority of insurance companies is limited to UAH 100 thousand.

Unlike the Endowment Life program, the Universal Life insurance contract provides an insurance indemnity for the citizens of Ukraine of up to USD 1 million. At that, the annual insurance premium for a 40-year old man having no chronic diseases shall be USD 15 thousand. Also, other benefits are stipulated: an option to get a loan under annual 3%, which might not be repaid, and then sell the contract to an investment company two years after for the amount exceeding the already paid premiums, thus turning the insurance contract into an investment product.

Loads can be said about this option. The Universal Life program has no analogues in Ukraine, it is produced by a large USA insurance company. For more information, you can watch my programs with Norman Krug:

- "Accumulative Life Insurance in the USA" <http://dedal.ua/dbm.php/23893/26094>;
- Financial planning for the middle class, or how to live on just your pension <http://dedal.ua/dbm.php/23893/26325>.

- При расторжении договора страхования в течение первых двух лет клиент ничего не получает из своих уплаченных взносов. Это так называемая выкупная сумма. Чем больше лет существует страховка, тем меньше потерь имеет клиент в случае разрыва договорных отношений. У контракта Universal Life выкупная сумма становится равной сумме уплаченных взносов только после 19-го года содержания контракта.

Почему выкупная сумма в первые два года равна нулю? С одной стороны, это похоже на разрыв депозитного договора, и наступают штрафные санкции.

С другой стороны, первые взносы идут на резервирование по акту смерти, на администрирование договора страхования и на оплату комиссионных агентам и брокерам. В первый год комиссионные посредникам могут достигать 50% и больше от уплаченной страховой премии.

У страховщиков жизни есть поговорка: «Полисы не покупают – их продают». Поэтому вознаграждение за тяжелый труд страховым посредникам очень большой.

- И последний вопрос. Подводные камни накопительного страхования – о чем следует подумать прежде, чем заключить договор?

- Здесь подводных камней меньше, чем в рисковом страховании, но контракт очень сложный. Главное – нужно предупредить страхователя, что это долгосрочный договор, и при его расторжении он никогда не вернет себе оплаченные взносы полностью. В то же время американский контракт по страхованию жизни можно продать инвестиционной компании и заработать на этом. Но это уже тема отдельной статьи, так называемый «страховой ломбард».

- What would happen if the customer decided to cancel the contract, as in, for instance, a deposit contract? What will happen next?

- At cancellation of an insurance agreement, the customer shall receive nothing from his paid premiums during the first two years. The longer he has had the insurance, the less losses the customer shall have in case of cancellation of his insurance contract. The Universal Life contract has ransom which becomes equal to the amount of paid premiums only after the 19th year of contract maintenance.

Why does the ransom amount to zero in the first two years? On one hand, this is so much like the cancellation of a deposit agreement when you get penalty sanctions.

On the other hand, the first premiums always go to reserves in case of death, the administration of the insurance agreement and payment of commission fees to brokers and agents. In the first year, the commission fees paid to the intermediaries may reach 50% and more of the paid insurance premium.

The life insurers have a proverb, "Policies are not purchased – they are sold". That's why the reward for the hard work of the insurance intermediaries is so large.

- And our last question for now. What are the pitfalls of the accumulative insurance? What do we need to consider before entering into an agreement?

- There are less pitfalls here than in the risk insurance, but the contract is still extremely complicated. The main thing is to warn the insured that this is a long-term contract and he will never get his paid premiums back in whole in case of cancellation. At the same time, the American life insurance contract may be sold to an investment company and the customer may earn some money from it. But this is a subject broad enough for a separate article, the so-called "insurance pawnshop".

* САБОНА * фабрика паперових пакетів * паперові пакети для Вашого бізнесу: рекламні акції, подарунки клієнтам, виставки, презентації * м.Київ, вул. Ушинського, 28, тел./факс

SA·BO·NA
ФАБРИКА БУМАЖНИХ ПАКЕТІВ

Бумажные пакеты для Вашего бизнеса:

- рекламные акции
- подарки клиентам
- ВЫСТАВКИ
- презентация

г. Киев ул. Ушинского, 28
тел./факс: 044 459 05 10
www.sabona.kiev.ua
mail@sabona.kiev.ua