

MIROŚLAW KOWALSKI

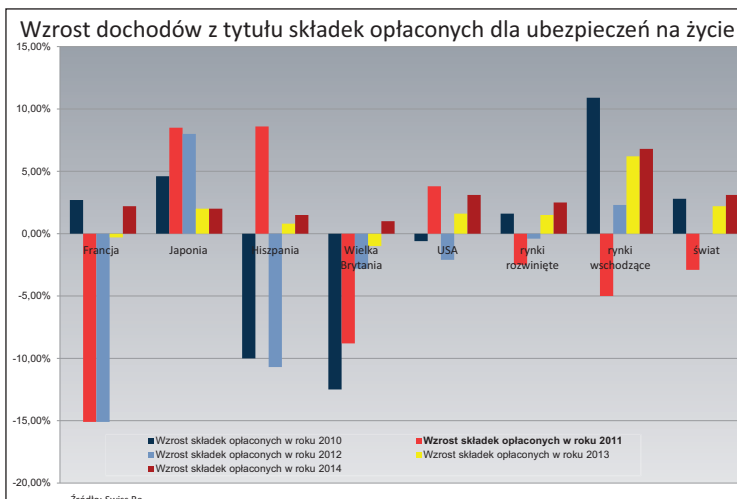
Produkty ubezpieczeniowe z UFK – ich rola, znaczenie i wartość dla klienta – doświadczenia rynków światowych

Analizując rynek ubezpieczeń na życie z UFK, czy też innych ubezpieczeń, należy zadać pytanie – po co jest to ubezpieczenie?

Ubezpieczenie na życie z UFK jest ubezpieczeniem na życie mającym w przyszłości zagwarantować pewien kapitał. Poniższe rozważania dotyczą nie tylko ubezpieczeń z UFK, ale również szerszego kręgu ubezpieczeń oraz funduszy emerytalnych, gdyż są one nierozzerwalnie związane z całym systemem finansowego planowania dla każdego człowieka bez względu na miejsce jego zamieszkania – w Polsce czy Hongkongu, czy też w innym kraju.

Rynek ubezpieczeń życiowych składa się z trzech głównych obszarów geograficznych: dominujących w przeszłości Stanów Zjednoczonych, Europy oraz Azji.

Azja jest obecnie największym rynkiem, a prognoza rozwoju sprzedaży w tym rejonie ubezpieczeń życiowych wygląda najbardziej obiecująco.



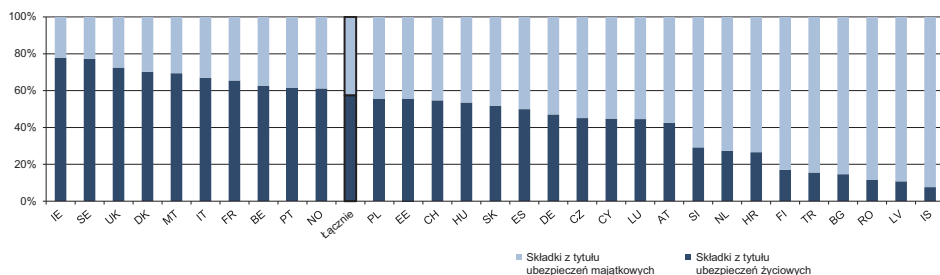
W 2012 r. rynki krajów Europy Zachodniej, tj. Francji, Hiszpanii czy Wielkiej Brytanii, charakteryzowały się znacznymi spadkami. Musimy pamiętać, że ubezpieczenia z UFK, i ogólnie ubezpieczenia na życie, są związane z rynkiem kapitałowym, który jest integralnie powiązany ze wzrostem gospodarczym. Musimy też pamiętać, że to, co się stało w latach 2008 i 2009 z rynkiem kredytów hipotecznych, ma ogromny wpływ na cały rynek kapitałowy i ubezpieczenia. Natomiast na rynkach wschodzących główną rolę odgrywają Indie i Chiny.

Zestawienie składek z tytułu ubezpieczeń na życie -

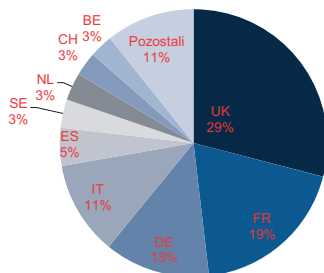
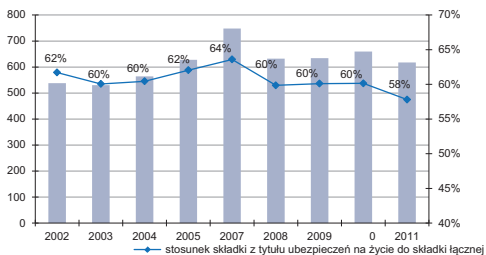
(Źródło: Insurance Europe)

Europa 2002-2011

Zestawienie składki łącznej - 2011



Składki z tytułu ubezpieczeń na życie w Europie - 2002-2011 (mld €)

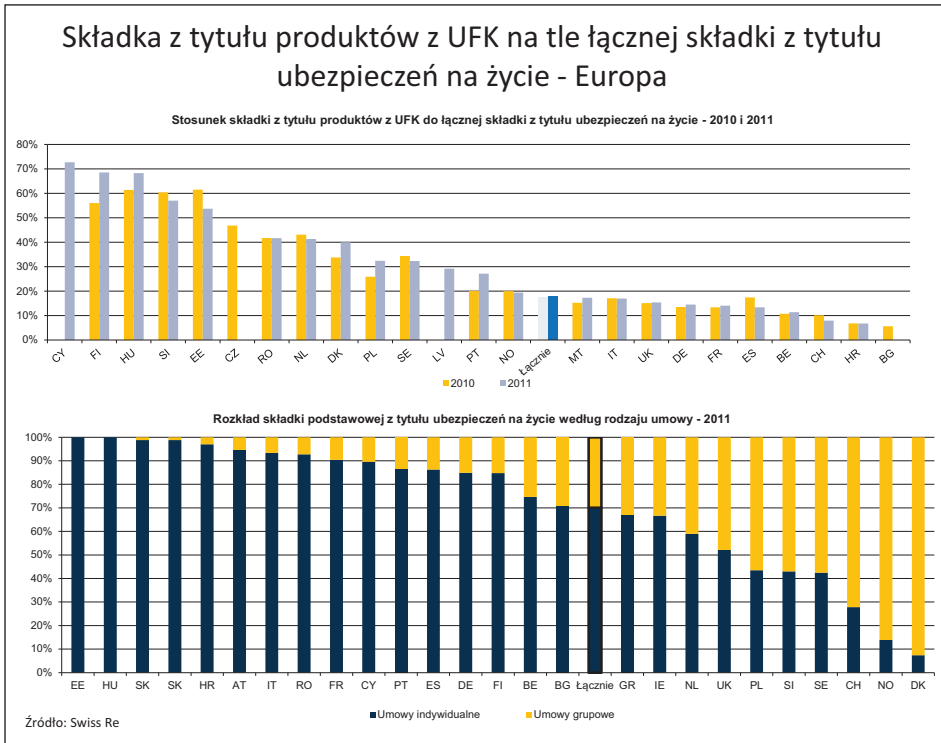


Globalny rynek ubezpieczeń rozwija się w umiarkowanym tempie za sprawą tych szybko rosnących rynków azjatyckich. Zgodnie z prognozami, w 2014 r. wszystkie kraje zachodniej Europy powinny wejść na drogę wzrostu. W szczególności odnosi się to do rynku ubezpieczeń na życie.

W chwili obecnej prawie 60 proc. rynku to są ubezpieczenia na życie. Wynika to z dominującej roli w sprzedaży ubezpieczeń z funduszem kapitałowym.

53 proc. składki ubezpieczeń na życie w Polsce sprzedawane jest poprzez banki. To powoduje, że balans między ubezpieczeniami majątkowymi a życiowymi przechyla się na korzyść tych ostatnich. Można zauważyć prawidłowość, że w bogatszych krajach udział ubezpieczeń na życie jest większy. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest znaczący udział w rynku produktów służących gromadzeniu kapitału w ramach ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.

Główni gracze na rynku to Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Włochy – są to najbogatsze kraje Europy. Oczywiście dochodzą nowe kraje, które przechodzą podobną drogę jak Polska 10 czy 15 lat temu.



Produkty typu unit-link w stosunku do całej składki ubezpieczeń na życie stanowią średnio ponad 20 procent. W Polsce jest to 30–32 proc., czyli ok. jednej trzeciej składki życiowej.

Występują kraje starej i nowej Europy, w których ten współczynnik jest wyższy. Jest on zależny od regulacji obowiązujących w danym kraju. Dla przykładu w Rosji sprzedaż ubezpieczeń na życie z funduszem inwestycyjnym nie jest możliwa. Dystrybucja innych produktów również wygląda nie najlepiej, choć funkcjonują kontrakty indywidualne i grupowe. W Polsce 45 proc. to są ubezpieczenia indywidualne. Resztę stanowią ubezpieczenia grupowe, głównie w PZU.

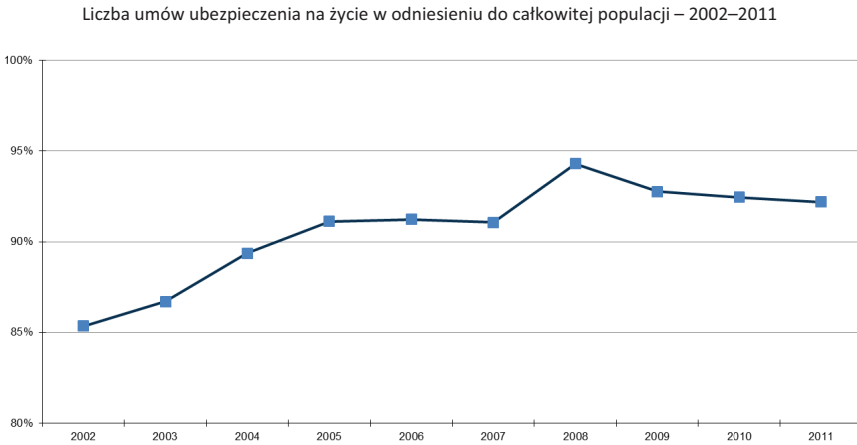
Znaczenie produktów z UFK

- W 2007 roku 17,8% łącznej składki z tytułu ubezpieczeń na życie w Europie przypadało na produkty z UFK.
- Odsetek ten wahał się od 6% w Bułgarii do 68,5% w Finlandii.
- W Wielkiej Brytanii warty 800 mld GBP sektor funduszy UFK wzrosł znacznie dzięki wprowadzeniu automatycznego zapisywania pracownika do funduszu emerytalnego.
- W 2011 roku rynek indywidualnych produktów z UFK w Polsce stanowił 32,4% PKB.

Średnio 17,8 proc. składki to są ubezpieczenia z UFK.

Należy pamiętać, że nie ma takiego drugiego instrumentu finansowego, który oferuje dwie możliwości, tj. inwestycję i ochronę – w jednej polisie. Większość klientów nawet nie zdaje sobie sprawy, jak ważne jest to ubezpieczenie, toteż należałoby zmienić optykę na ubezpieczenia życiowe z funduszem. Dzięki jasnej i rzetelnej informacji od sprzedawcy klient mógłby zrozumieć, że jest to wartość, którą trudno zastąpić czymś innym.

Liczba umów ubezpieczenia na życie w odniesieniu do całkowitej populacji Europy

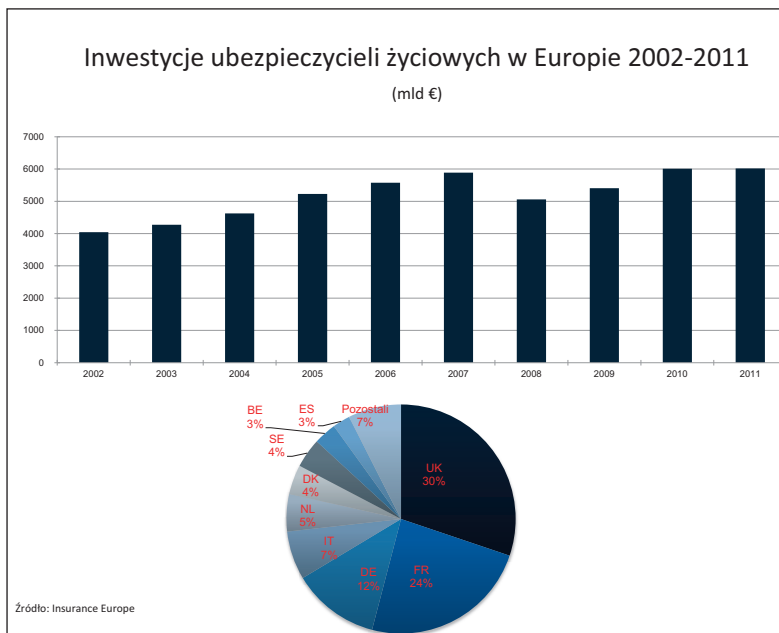


Źródło: Insurance Europe

5

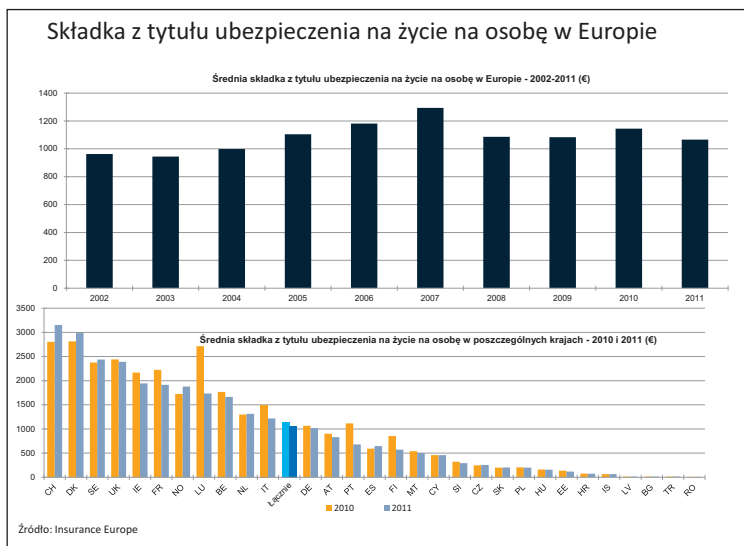
W Europie liczba wystawionych polis w stosunku do liczby ludności wynosi 90–95 proc. Mogłoby się wydawać, że ludzie są ubezpieczeni. Jest to jednak błędne wnioskowanie, gdyż niektórzy mają wykupione np. 4 ubezpieczenia, a wielu innych – żadnego. Trzeba powiedzieć, że polskie społeczeństwo jest niedoubezpieczone, i należy to oświadczyć głośno.

Podobnie jest na rynkach światowych, przy czym społeczeństwa gospodarek rozwiniętych są nie tylko niedoubezpieczone, ale nawet niedoinwestowane na przyszłą emeryturę. Chodzi tu o ochronę poziomu życia w przyszłości – na emeryturze. Życie ludzi nie skończy się po 5 czy 10 latach, ale będzie trwało 20 czy 25 lat. O problemie tym nie myślą w chwili obecnej, niestety, lokalni regulatorzy ani nadzorcy.

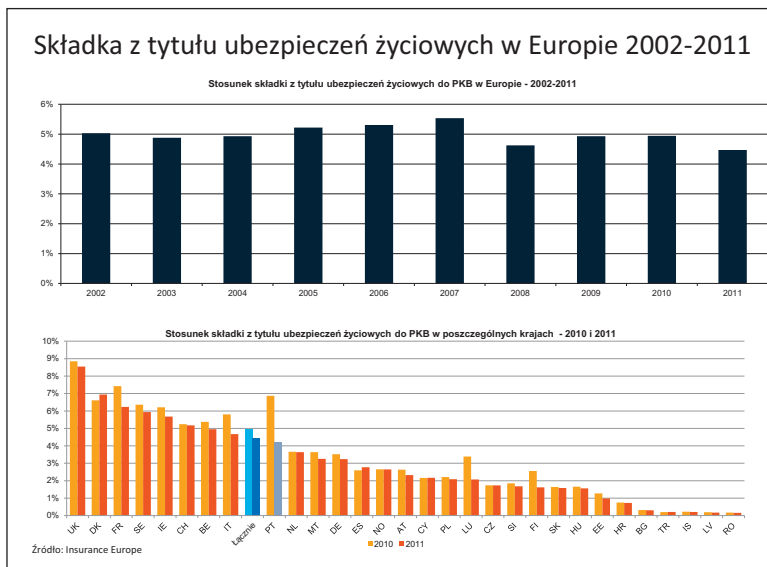


Czy dla osób, które za 10, 15, 20 lat będą w wieku emerytalnym, można przygotować inne usługi/produkty niż produkty ubezpieczeniowe? To jest potencjalnie bardzo duży biznes, a w strategiach tego do końca nie widać.

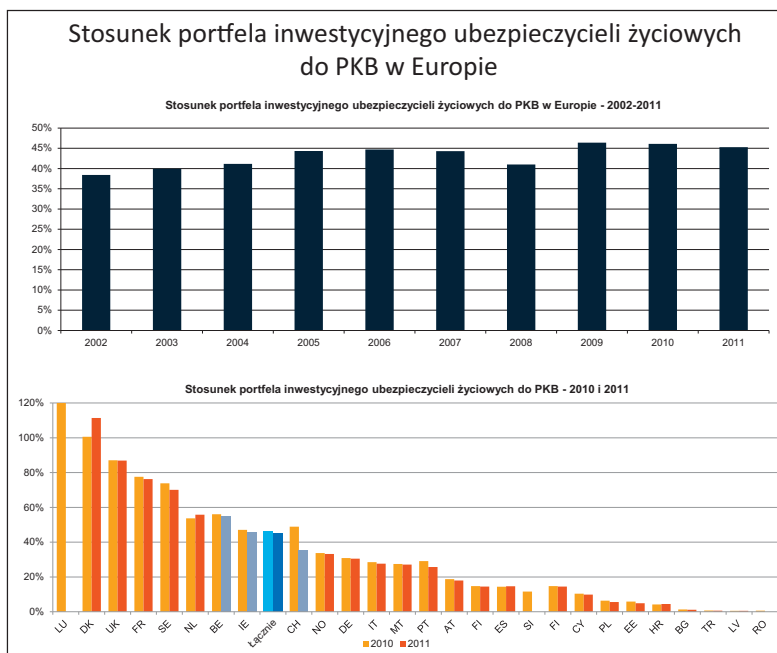
Mowa tu o 5 bilionach euro, które są w ubezpieczeniach życiowych w Europie. Część z tej puli stanowią produkty z UFK. Właściwie nawet większość, gdyż jest tu mowa o ubezpieczeniu na życie z funduszem kapitałowym. Mówimy o aktywach, bez których poszczególne gospodarki nie miałyby szans na rozwój.



Średnia składka ubezpieczeniowa przeciętnego Europejczyka wynosi 1000 euro. W Polsce kwota ta jest znacznie mniejsza – wynosi ok. 200 euro.



To właśnie jest kierunek, w którym Polska powinna zmierzać, jeżeli chodzi o zabezpieczenie na przyszłość. Gdyż mówiąc o UFK, mówimy o zabezpieczeniu na przyszłość. Stosunek ubezpieczeń na życie do PKB w Polsce wynosi 2 proc., a są kraje, gdzie jest to 8–9 proc.



45 proc. to jest średnia w Europie składki z ubezpieczeń życiowych w stosunku do PKB. Są kraje, takie jak Luksemburg, Dania, ze wskaźnikiem ponad 100 proc. W Polsce jest to około 15 proc.

Starzenie się – dobra czy zła wiadomość?

„Starzenie się to triumf rozwoju.
Coraz dłuższe życie jest jednym z największych
osiągnięć ludzkości.

Ludzie żyją dłużej dzięki coraz lepszemu
odżywianiu, lepszym warunkom sanitarnym,
postępowi medycyny, ochronie zdrowia, edukacji
i dobrobytowi gospodarczemu”.

Źródło: Raport ONZ o starzeniu się w XXI wieku

Informacja o tym, jak ważne są ubezpieczenia i jak bardzo ich potrzebujemy, powinna docierać do klienta. Społeczeństwo powinno zacząć zdawać sobie sprawę z faktu starzenia się. Lepiej się odżywiamy, obsługa medyczna jest coraz lepsza. Społeczeństwo jest bardziej wyedukowane i ma się lepiej. W ciągu następnych 10 lat liczba osób w wieku emerytalnym wzrośnie o ponad 200 mln, przekraczając miliard. Do roku 2050 wzrośnie już do 2 miliardów. Musimy im nie tylko dać UFK, ale zapewnić takie życie, jakiego potrzebują.

Stąd pytanie, w jaki sposób społeczeństwo będzie mogło się zabezpieczyć.

W 2011 r., czyli całkiem niedawno, 100-latków na świecie było ok. 316 tysięcy. Dzisiaj pewnie jest ich około 320 tysięcy. W 2050 r. będzie ich na pewno 10 razy więcej.

Musimy brać pod uwagę, że trzeba będzie płacić im emeryturę przez 33 lata (od momentu przejścia na emeryturę).

Dziś tylko Japonia jest krajem, w którym 30 proc. społeczeństwa stanowią emeryci. W 2050 r., choć to bardzo odległy czas, będzie tych krajów 64.

Dlatego ogromne znaczenie mają dodatkowe ubezpieczenia, w tym ubezpieczenia z UFK. 100 funduszy otwartych w Stanach Zjednoczonych posiada 1,2 bln zobowiązań. To należy też brać pod uwagę. 25 proc. PKB krajów europejskich to jest procent, który jest potrzebny, żeby utrzymać styl życia ludzi na emeryturze.

Emerytury na świecie

Wiele osób, które nic nie wiedzą o akcjach, uczestniczy w rynkach akcji poprzez swoje fundusze emerytalne i inne instrumenty długoterminowego inwestowania.

W 2012 roku wartość globalnych funduszy emerytalnych osiągnęła 29,8 bilionów funtów.

Aktywa te były na poziomie 78% łącznego produktu krajowego brutto.

W krajach rozwiniętych wynoszą one od 7% we Francji do 156% w Holandii.

Przez ostatnie 10 lat aktywa funduszy emerytalnych rosły średnio o 7% rocznie – a w Hongkongu dwa razy szybciej.

Jak wyglądają fundusze emerytalne w stosunku do PKB? W krajach bogatych jest to ponad 100 proc., w Japonii 25 proc. W roku 2012 globalny rynek funduszy emerytalnych w stosunku do PKB światowego wynosił blisko 78 proc. Jak wspomniano wcześniej, są takie kraje jak Francja, gdzie to jest tylko 7 proc., co jest oczywiście powodem częstych przejawów niezadowolenia. Z drugiej strony w Holandii to jest powyżej 150 proc.

Emerytury na świecie

- Największymi rynkami emerytalnymi są USA, Wielka Brytania i Japonia.
- W USA i Wielkiej Brytanii fundusze więcej inwestują w akcje. W Szwajcarii, Japonii i Holandii w obligacje.
- Melbourne Mercer Global Pension Index ocenia 18 krajów pod względem adekwatności ich systemów emerytalnych.
- Za najlepszy uznawany jest system stosowany w Danii – jest to jedyny kraj z oceną A.
- Najniżej oceniane są Chiny, Korea, Indie i Japonia, które mają ocenę D.
- Polskę oceniono na C, podobnie jak Francję, Niemcy i USA.

Aktywa funduszy emerytalnych, i to jest dobry znak, rosły przez ostatnie 10 lat średnio o 7 proc. rocznie, a w Hongkongu dwa razy szybciej. Największymi rynkami, jeżeli chodzi o emerytury, są Stany Zjednoczone, Wielka Brytania i Japonia. Stany Zjednoczone oraz Wielka Brytania charakteryzują się wyższą skłonnością do alokacji w instrumenty rynku finansowe-

go, takie jak giełdy, natomiast Szwajcaria, Japonia i Holandia raczej w bardziej bezpieczne instrumenty – np. obligacje. Ciekawy jest indeks pokazujący ranking 18 krajów z punktu widzenia zabezpieczenia emerytalnego. Poszczególne kraje są przyporządkowane do klas A, B, C, D, gdzie D ma wartość najniższą. Do klasy D zaliczono takie kraje, jak Chiny, Korea czy Japonia. W najwyższej klasie jest np. Dania. Polska razem z Niemcami, Stanami Zjednoczonymi i Francją została sklasyfikowana w klasie C.

Wzrost w Azji

- Od dziś do 2020 roku wysokość składek zebranych w regionie Azji i Pacyfiku zwiększy się o bilion dolarów.
- Wkład „wschodzącej Azji” – tj. takich rynków, jak Chiny czy Indie – w tę kwotę wyniesie prawie 70% (około 670 mld EUR).

Azja to rynek przyszłego wzrostu, jeżeli chodzi o różnego rodzaju produkty.

Chiny

- Brak sieci zabezpieczenia społecznego.
- Naród osób oszczędzających – poziom krajowych oszczędności to 50% PKB.
- Brak możliwości inwestowania poza Chinami.
- Brak wiedzy o rynkach akcji.
- Wprowadzenie systemu jedno dziecko na rodzinę (nie obejmował rolników).
- Zmiana stosunku do emerytury w miastach.
- Inwestuje się głównie przez banki, które są uważane za instytucje duże i godne zaufania.
- Zaledwie 2% składek przypada na ubezpieczenia z funduszem kapitałowym, a 14% na tradycyjne ubezpieczenie na życie.

Mówiąc o Chinach, myślimy o dużym, rozwijającym się rynku, który istotnie zmienił się na przestrzeni ostatnich 10, 20 lat. W tym czasie 300, 400 czy nawet 500 mln ludzi ze wsi przeniosło się do miast. Ludzie ci, mieszkając w mieście, zmienili swoją mentalność. Nie mając zabezpieczenia socjalnego, takiego jak np. w Polsce, coraz częściej myślą o zabezpieczeniu się na starość. To powoduje, że zmienia się struktura produktowa i nastawienie do inwestycji.

Jeżeli wziąć składkę jako 100 proc., to tylko 2 proc. jest w UFK, 14 proc. jest w tzw. Universal Life. W sumie stanowi to 16 proc. Nie jest to dużo, ale ten rynek nadal rośnie.

Hongkong

- Około jednej trzeciej składek z tytułu indywidualnych ubezpieczeń na życie przypada na produkty z funduszem kapitałowym (7813 mln USD).
- Podczas hossy na giełdzie (2007) trzy czwarte składek z tytułu ubezpieczeń na życie było wpłacanych na produkty z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym o składce jednorazowej.
- W roku 2010 sprzedaż produktów z UFK spadła do poziomu 30% łącznych składek z tytułu ubezpieczeń na życie.
- Klienci odsunęli się od produktów z UFK w związku z nowymi przepisami o ochronie konsumenta i ujawnianiu informacji na temat produktu.

W Hongkongu, który jest oczywiście bardziej rozwiniętą częścią Chin, średnio jedną trzecią składki stanowią ubezpieczenia z UFK. Ubezpieczenia z UFK są dobre w czasach dobrej koniunktury na giełdzie. W Hongkongu w czasie hossy w 2007 r. ok. 30 proc. składek płaconych było w formie składki jednorazowej. To było też powodem spadku składki o ponad 30 proc. podczas bessy w latach 2009 i 2010.

Japonia to kraj reprezentujący 11,7 proc. całej składki ubezpieczeniowej krajów OECD. Krajem większym są tylko Stany Zjednoczone.

Japonia to specyficzny kraj. Przez ostatnie 20 lat walczyła z deflacją charakteryzującą się ujemnymi stopami procentowymi. W takich warunkach trudno jest cokolwiek zrobić, inwestować czy gwarantować. Kto gwarantował, ten nie przetrwał.

Wprowadzenie produktów typu *variable annuities*, czyli niegwarantowanych rent, spowodowało otwarcie na produkty z UFK.

Korea

- Jej wkład w łączną wartość składek ubezpieczeniowych wśród krajów OECD to 2,8% (źródło: OECD).
- Składki z tytułu indywidualnych i grupowych produktów z UFK stanowią 32% całej składki za rok 2010 (indywidualne 26%).
- Wzrost na giełdach w roku 2009 przyczynił się do zwiększenia zainteresowania produktami z UFK.
- Bardzo duża część sprzedaży zrealizowana przez kanał bancassurance dotyczyła produktów z UFK ze składką jednorazową.

W Korei Południowej całość składki stanowi 2,8 proc. składki OECD. Składka z produktów unit-linked stanowi około jednej trzeciej tej składki. Przypomnę, że jest to poziom porównywalny do Polski. Składka indywidualna stanowi 26 proc.

Korea jest krajem, tak samo zresztą jak cały rynek azjatycki, o silnej pozycji kanału *bancassurance*.

Na koniec chciałbym wspomnieć o Indiach. Populacja tego kraju wymusza innowacyjność oraz zróżnicowanie produktowe. Klientom proponowane są liczne elastyczne, niskomarżowe produkty umożliwiające dostęp do wielu funduszy, nielimitowane wypłaty częściowe, wysokie sumy ubezpieczenia oraz dużo innych opcji, w tym możliwość zakupu produktu, a potem dostęp do kont poprzez platformy internetowe.

MIROSLAW KOWALSKI – Senior Regional Executive, Limra Europe.