

# ПОД *сказки*

Месечен информационен бюлетин на ПОД Алианц България, юни 2017 г.



ПОД Алианц България

**Allianz** 

# НАУЖКИМ ИЛИ НАИСТИНА?

## Габровска „монетарна“ школа

Пословичен е габровският анекдот с едно дете, което плачело неутешимо на улицата за изгубеното си левче, и с добродушния минувач, който недоумявал, защо след като му дал един лев и детето го приело, то не се успокоило, а напротив – продължило да плаче дори още по-силно.



Детската логика била необорима – *ако собственото левче не било изгубено, заедно с левчето от добродушния минувач, то щяло да има вече два лева.*

Днес, в столицата и по-големите градове, немало на брой бездомни и нуждаещи се по улиците. Все по-често правят неodobрителни гримаси, не приемат, а дори и изхвърлят с ругатни погадените им гребни монети. Определено, това не е защото, докато стоят на емблематични и оживени места със своя зов за помощ, междуременно те четат основите на монетарната икономическа теория. Просто имат обосновано очакване, че на тези места ще се появява груг, който да им даде повече. И за неикономисти е ясно, че всяко очакване за по-голямо предлагане на нещо, намалява неговата ценност.

Защо обаче в Габрово увеличеното „парично“ предлагане не намалява стойността на парите, а я увеличава? **И има ли нещо, което не знаем за една от основните движещи сили при допълнителното пенсионно осигуряване (ДПО) – отношението към парите?**

## Това не е за мен

Рационалните потребители търсят продукти, които са необходими и полезни, а емоционалните – такива, които са забавни и приятни. Дилемата на човек е в това, как разумно да балансира

емоционалните си потребителски проявления, за да приеме факта, че по-рядко се срещат продукти, които съчетават и двете категории в едно. Съгласно спецификата на своята дейност, пенсионното гружество предлага... **пенсионно осигуряване**. И макар да е допълнително към осигуряването за пенсия от Държавно обществено осигуряване (ДОО), то неизбежно носи върху себе си общия отпечатък на неготам приятната по принцип „пенсионна“ тематика. Още повече, че по дефиниция, ДПО следва да я допълва. И действително, основното, което предлага един пенсионен продукт е обезпечение в случаите на старост, инвалидност и смърт – случаи, които съвсем не са забавни и приятни, но са неизбежни, а **финансовата осигуреност е необходима и полезна именно в такива моменти**.

Огромна част от потенциалните клиенти на пенсионните гружества смятат, че разговорът по тази тема е по-добре да се отложи във времето или че въобще не е за тях, защото за помладите **„винаги има достатъчно време“**, а за по-възрастните – защото **„и без това време вече няма“**. По този начин, независимо от перфектните си характеристики, всеки пенсионен продукт се посреща от потребителите въздържано, без особени емоции и настроение, дори на моменти – враждебно. Това само по себе си не е предпоставка за неуспешна продажба, защото добрият доставчик на ДПО е този, който не само знае, че



никога за никои не е прекалено рано, нито твърде късно, а и който е подготвен за това, че самите потребители са убедени точно в обратното.

**ПОД Алианс България е доставчик на ДПО, който през месец май тази година спечели за седми пореден път престижната годишна награда в категорията „Пенсионно осигурително гружество за допълнително доброволно пенсионно осигуряване“.**

Организатори на конкурса са *Висшето училище по застраховане и финанси, Асоциацията на българските застрахователи, Българската Асоциация на гружествата за допълнително пенсионно осигуряване, Фондация „Проф. д-р Велеслав Гаврийски“* и БАЗБ. По последни данни на КФН към 31.03.2017 г. пазарният дял на ПОД Алианс България по брой осигурени лица в доброволния пенсионен фонд (ДПФ) е 36%, а по размер на управляваните в ДПФ нетни активи: 46%. Може би този наш успех в стимулиране на дългосрочната спестовност в България се дължи и на факта, че през последните 23 години на българския осигурителен пазар гружеството предлага необходимото и полезното за клиента по приятен за него начин, така че ДПО да е винаги навреме.

## Времето е пари

Човек е така устроен, че почти винаги се съизмерва първо с връстниците си. Подсъзнателно той знае, че равните им стартови условия са предпоставка за поне сходни крайни резултати. Без да изместват стремежа за по-добро представяне, сходните резултати се възприемат като минимално условие за житейски успех. Затова, нека разгледаме един илюстративен пример, при който четирима връстници започват осигуряването си в ДПФ на различна възраст, съответно на 16 г., 26 г., 36 г. и 46 г. Първият от тях прави регулярна месечна осигурителна вноска от 60 лв. до пенсиониране. При средногодишна доходност от 4.41% (*каквато е всъщност доходността в ДПФ Алианс България за периода 2002 г. – 2016 г.*), към момента на пенсиониране той би натрупал 116303 лв. в индивидуалната си партита. Неговите връстници също могат да натрупат такава сума, независимо че започват осигуряването си по-късно, но вноската, която трябва да правят, за да си осигурят същия резултат за по-кратко време,

би била в пъти по-голяма при всяко 10-годишно закъснение за включване в ДПФ. При стартиране на осигуряването не от 16 г., а от 26-годишна възраст, би била необходима месечна вноска в размер на 100 лв. От 36-годишна възраст: 175 лв., а от 46-годишна възраст: 343 лв. на месец. **Очевидно, за всеки 10 години по-ранно включване във фонда, осигуряването на същия пенсионен продукт е многократно по-изгодно за лицето.**

### Осигуряване в ДПФ от различна възраст с еднакъв краен резултат\*

Мъж на възраст (год.)	Месечна вноска (лв.)	Надрупана сума при пенсиониране на 65 г. (лв.)
16	60	116 303
26	100	116 303
36	175	116 303
46	343	116 303

Независимо от постигнатата образователна степен и натрупания професионален опит, **никой експерт на ПОД Алианс България или негов представител никога и по никакъв начин не обвинява клиентите в недалновидност.** Житейските ситуации са много и различни. Нямаме за цел да ги унифицираме, било по възрастови диапазони или по доходен критерий, за да предписваме универсални рецепти на инвестиционно поведение и финансово здраве. Още повече, че от житейският си опит с предписването на рецепти знаем, че те са разбираеми най-често само за предписващия и изпълнителя, но много рядко за самия получател.

Убедени сме, че всеки клиент е достатъчно далновиден да прецени, в кой момент от своя живот, какво действие да предприеме, защото той има неприкосновеното право да решава кое е най-доброто за него, и как да подреди своите приоритети. Като уважаващ клиентите си доставчик на пенсионен продукт ние засвидетелстваме своята готовност да съдействаме отговорно и професионално за реализиране на решенията, които клиентът взима.

\*Изчисленията са направени съгласно действащия Правилник на ДПФ Алианс България. Представените резултати нямат по необходимост връзка с бъдещи резултати. Дружеството не гарантира положителна доходност и стойността на дяловете може да се понижи. Допълнително обяснение на значението на показателите за доходност и инвестиционен риск, може да намерите на адрес: <http://www.fsc.bg/d.php?id=3184>

Постигнатият от нас пазарен дял се дължи именно на това наше основополагащо фирмено кредо, а именно: **„Не търсим клиенти за това, което предлагаме, а предлагаме на клиентите си това, което те търсят“.**

В този ред на мисли, никога за никой времето не е прекалено рано или твърде късно. За всички нас обаче, то е... пари – пари, които можем да похарчим или да спестим.

### Спестовност по японски

Все пак, докато някои смятат, че им е прекалено рано да спестяват, а други – твърде късно, **има една категория лица, за които времето няма никакво значение, защото то изцяло им принадлежи.** Кои са те?

Малко известен факт е че спестовността, която е в основата на японското икономическо чудо, не е присъща за японското общество чак до края на 19 век. Това е преломна епоха в Япония, когато страната излиза от ерата **Edo**, за да започне възраждане при управлението на император **Meiji**. Според преобладаващите упадъчни морални норми на феодалната аристокрация от **Edo**, спестовността не е обществено приемлив добродетел. Известна поговорка от времето на този елит поучава, че **„опитът да се задържи един сен (цент) от днес за утре е нещо срамно, скандално и позорно“.**



127  
години опит  
на Allianz SE

2017  
ПОД АБ - дружество  
на годината  
за седми път

Тези факти биха имали само историческа стойност, ако демонстративната разточителност на съвременните млади хора в България, голяма част от които с охота потребяват полученото даром от техни работещи извън страната по-възрастни близки, не наподобяваше (при това доста притеснително) начина на мислене на японската феодална аристокрация.

При създаването на пощенската спестовна система в Япония през 1875 г., личните спестявания в страната не са институционализирани нито в градовете, нито в селските райони. Няма и обществена нагласа това е да е полезно и добродетелно. Ето защо, за да лансира идеята за спестяване, съзателят на националната пощенска служба на Япония *Maejima Hisoka* организира **спестовни програми и сред... децата в училище**.

**Децата нямат притеснението на своите родители, дали е рано или късно, защото за тях всичко в живота тепърва предстои, а те нямат търпение да го опознаят изцяло и наистина, а не наужким. Освен това са безкомпромисни и към най-малкото проявление на възрастова снисходителност към тях.**



## Японският опит не е японски

Всъщност, Япония заимства тази странна идея за използване на децата при стимулиране на обществените спестявания от Европа.

Училищната спестовна система стартира в Шотландия още през 1810 г., в Германия – през 20-те години на 19 век, а във Франция едно десетилетие по-късно. Човекът, оказал най-голямо влияние за разрастването на училищното спестовно движение в Америка – белгийският имигрант *J. H. Thiry* пренася белгийския и френски училищен спестовен модел в САЩ в средата на 80-те години на 19 век.

Методът на *Thiry* включва събирането на детските спестявания от техните учители. Всяко дете получава „спестовна карта“. В понеделник сутрин, който желае да участва, дава на учителя си заделените пари и своята карта. При депозит от 50 цента или един долар (в зависимост от споразумението между училището и банката), ученикът получава книжка и парите му се заприходяват в сметка. Когато салдото по сметката достигне три долара, ученикът започва да получава 3% лихва. В последния петък от месеца, на децата им позволяват да занесат книжките си у дома. Това събужда интереса на родителите и ги подтиква да съкращават някои ненужни разходи, за да може следващия понеделник тяхното дете да има повече средства за депозиране в сравнение с неговите връстници.

В края на 90-те години на 19 век, американският социален работник и писател *Mary Wilcox Brown* споделя следното: „**Времето за възпитаване на спестовни навици е когато децата са все още достатъчно малки, за да са възприемчиви, и когато не им се налага да отвикват от научени вече неспестовни, разточителни такива. Склонността към спестяване се придобива, а детето, което е научено, че трябва да се откаже от настоящо удоволствие, за да посрещне бъдеща необходимост, е научило урок по икономика, който ще му послужи като ценен инструмент, с който да си проправи пътя към успеха през годините напред**“. (*The Development of Thrift*, 1899)

**2017**  
ПОД АБ управлява  
над 2 639 млн. лв.\*

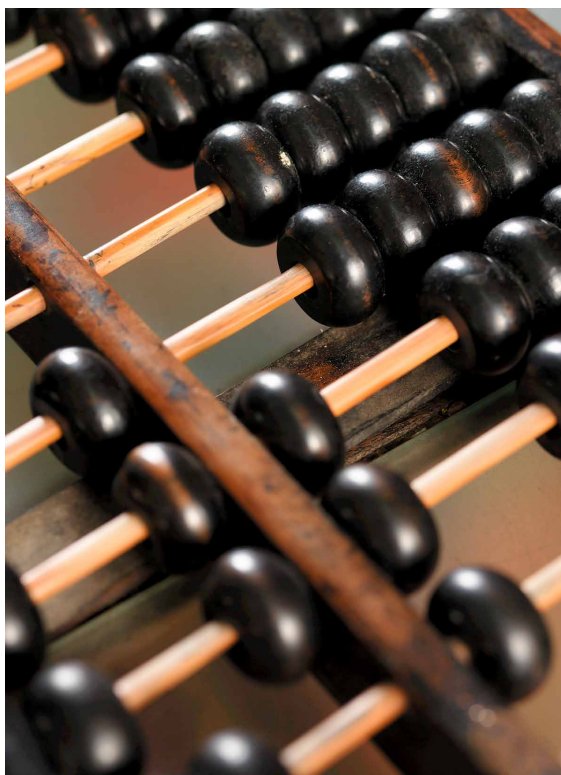
**2017**  
осигурени в ПОД АБ  
са над 1002 хил. лица\*

\*По данни на  
Комисия за финансов  
надзор

## Всеки 16-годишен в България може

Вероятно вече се питате какво общо има описаният дотук световен опит с допълнителното пенсионно осигуряване в България?

За съжаление, в средното образование в България не се отделя достатъчно внимание на финансовата грамотност на учениците. За някои – това е факт, за други – оправдание, за трети много скоро се превръща в нерадостна съдба. При възможностите на днешното информационно общество обаче, това не е чак толкова страшно. Осъзнал го е още американският предприемач *Jim Rohn*, за когото **„официалното образование осигурява на човек съществуване, а самообучението – състояние.“**



Въпреки рационалността във всички наши действия като специалисти във финансова институция, не можем да не споделим своето емоционално възмущение от случая, в който дългогодишен наш клиент доведе в офиса ни своята дъщеря, за да си склучи и тя договор за допълнително доброволно пенсионно осигуряване, въпреки че беше все още ученичка... **„за да свиква“**, **„да си знае...“**, както самият той се изрази.

За този баща, разпоредбата на българското законодателство според която **„всяко физическо лице, навършило 16 години, може доброволно да се осигурява или да бъде осигурявано в ДПФ“**, звучеше като морално задължение за него да разкрие пред детето си всичко онова, което законът дава като възможност. Още повече, че 60 лв. на месец, са всъщност по два лева на ден от месечните джобни пари на дъщеря му за училище.

## Финансовата литература може и да не е финансова

Въпреки нашите очаквания, дъщерята на дългогодишния ни клиент също беше ентусиазирана от това ѝ ново начинание. Може би и тя е чела *Марк Твен*, за когото **„след 20 години ще бъдете по-разочаровани от нещата, които не сте направили, отколкото от тези, които действително сте предприели“**.

Остава ни само да се надяваме, че липсата на адекватна финансова литература в училище би могла да се компенсира поне отчасти от адекватна... литература. Достатъчно е това да е ключовата част.

В сравнение с нашата млада клиентка, неучастващите в ДПФ нейни връстници в идентична ситуация определено биха губили минимум по два лева на ден. Но те не плачат, както детето от Габрово. Поне за сега. Или докато имат обосновано очакване някой да им даде повече.

## Не всички са от Габрово

Изгубеното от габровското дете левче ще ошастливи друг, който го намери. Така че общото обществено удовлетворение винаги е налице, независимо от личното разочарование на индивида. **Удивителното в анекдота е това, че за българина нищо, получено даром, не е в състояние да компенсира разочарованието от загубата на онова, което си е изначално лично.**

В същото време, настойчивостта, с която осигурените в задължителните капиталови фондове бяха неотдавна активно приканвани от редица политици и обществени деятели да

се откажат от своите средства в тях, като ги прехвърлят към обществената разходопокривна пенсионна система, за да получат от нея по-голяма пенсия, всъщност третира осигурените лица като просяци, които винаги могат да бъдат привлечени от очакването за „повече“, без да обръщат внимание на онова, от което се отказват.

Лицата, осигурени в задължителните капиталови фондове, управлявани от ПОД Алианс България, които са се прехвърлили към обществената разходопокривна пенсионна система през 2016 г., са едва 0.5% от осигурените в тези фондове при нас. Това съвсем не означава, че останалите 99.5% са от Габрово. Причината е повече от ясна – **за осигурените при нас лица не е без значение какво биха загубили, ако се откажат от реално натрупаните си при нас средства в замяна на обещанието за „повече“ от обществената разходопокривна пенсионна система, особено след като съгласно Закона за бюджета на ДОО за 2017 г. осигурителните вноски в нея покриват едва 48% от разходите за пенсии в страната.**

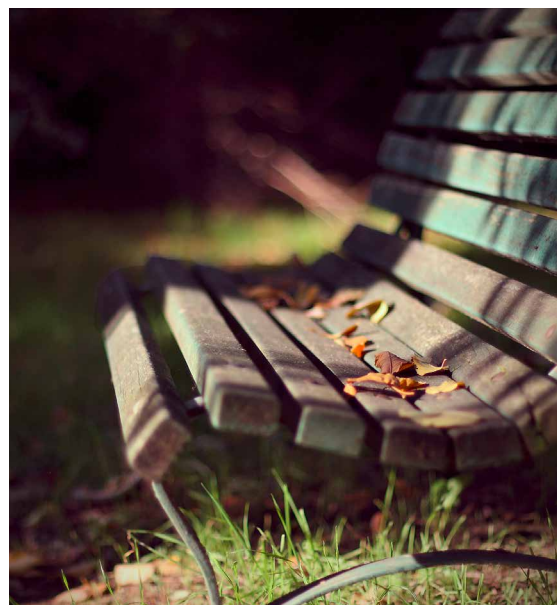
### Категорично

Шеговито, но и доста правдоподобно звучи добре познатото твърдение, че всичко в едно семейство се върти около... децата, особено в България. Всъщност, това има не само своите емоционални причини, но и напълно физично обяснение, защото **всяка една точка, дори и най-малката, може да бъде център на въртене. Необходимо е само да бъде използвана за това.**



Въпросът при решителната непредубеденост на децата и тяхната изумителна енергичност, когато опознават света, ако перифразираме американския философ *Аун Ранд*, **не е в това кой ще им позволи, а кой е този, който ще ги спре.** Така разсъждават децата преди още да се насложат в съзнанието им скрупули и предубеденост.

Онова, което обаче те няма как да знаят, а ние сме длъжни да им кажем преди след време сами да са го открили, и защото ние вече го знаем и би им спестило време, е че **„човек може да е млад и без пари, но не може да е стар без тях“** (*Tennessee Williams, американски писател*).

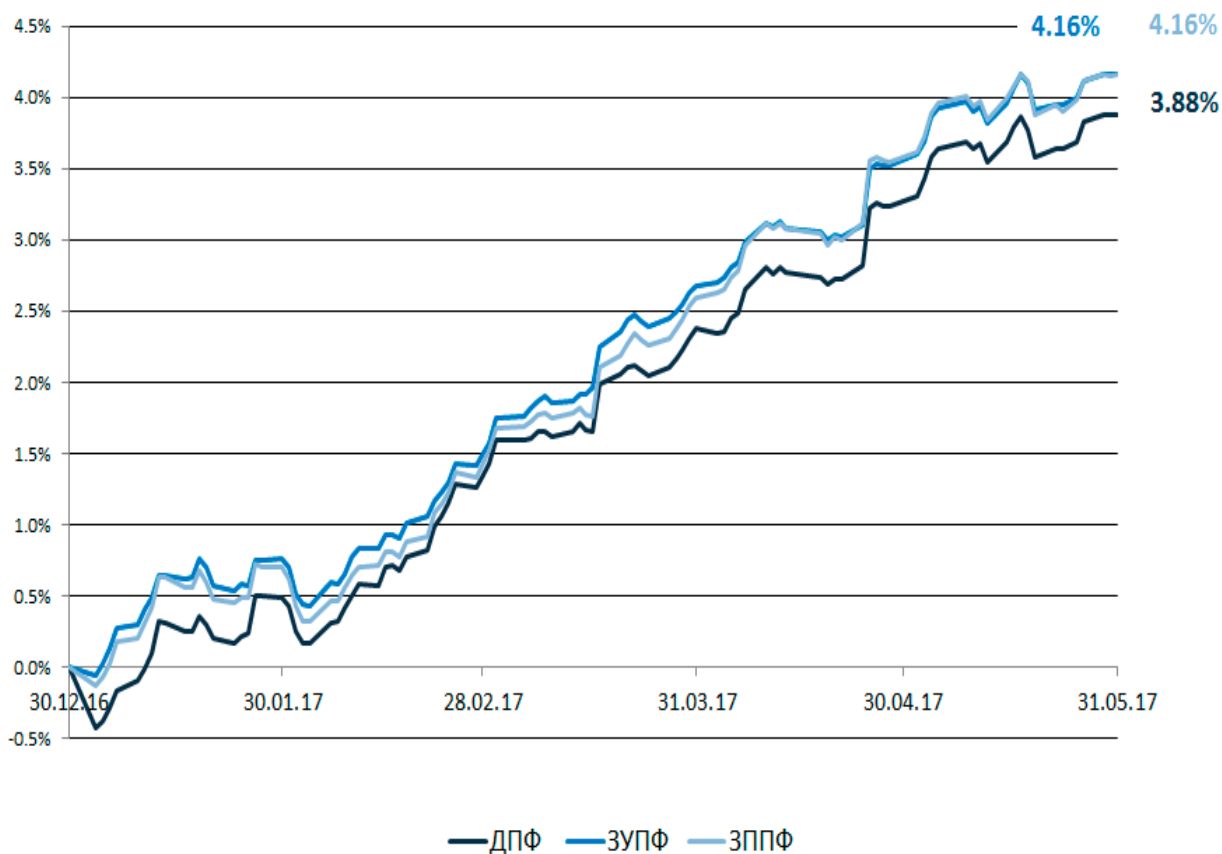


По данни на НСИ и КФН към 31.12.2016 г. броят на всички лица от 15 до 19-годишна възраст в България е 309 596, което представлява 52% от броя на всички осигурени към същия момент в ДПФ в страната. Едва 0.08% от тях са осигурени в доброволните фондове.

Кой може да ги спре?

# Инвестиционни резултати на управляваните пенсионни фондове

От началото на годината към 31.05.2017 г.

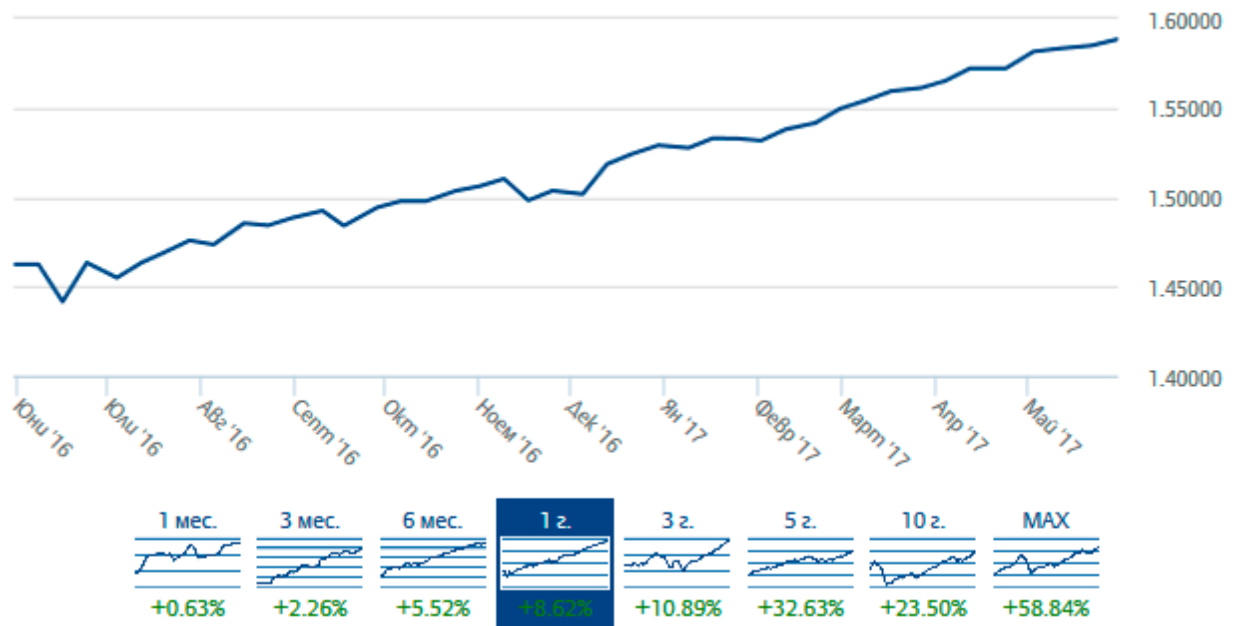


	ДФФ	ЗУПФ	ЗППФ
Стандартно отклонение <sup>1</sup>	1.57%	1.31%	1.50%
Коефициент на Шарп <sup>2</sup>	2.70	3.45	3.01

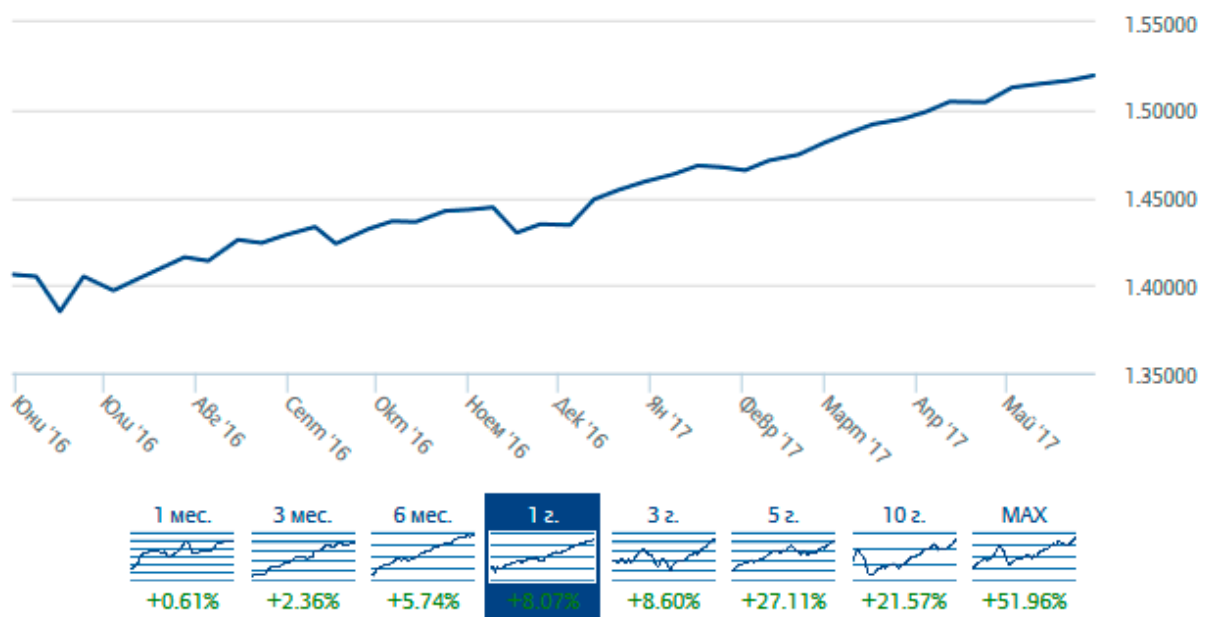


За различни периоди към 31.05.2017 г.

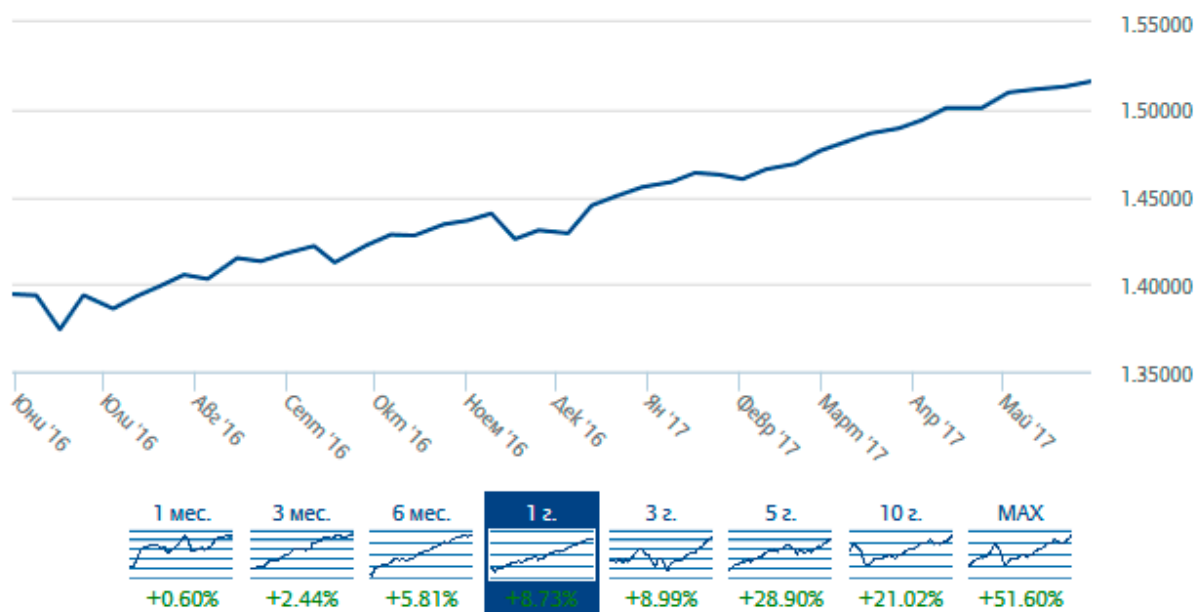
## Доброволен пенсионен фонд



## Задължителен универсален пенсионен фонд



## Задължителен професионален пенсионен фонд



Доходност на год. база	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 г.	3 г.	5 г.	10 г.	MAX <sup>3</sup>
ДПФ	-	-	-	8.62%	3.50%	5.81%	2.13%	3.65%
ЗУПФ	-	-	-	8.07%	2.79%	4.91%	1.97%	3.29%
ЗППФ	-	-	-	8.73%	2.91%	5.21%	1.93%	3.27%
Стандартно отклонение <sup>1</sup> на год. база								
ДПФ	-	-	-	3.00%	3.87%	3.23%	3.82%	3.46%
ЗУПФ	-	-	-	2.76%	3.65%	3.04%	3.44%	3.11%
ЗППФ	-	-	-	2.94%	3.70%	3.11%	3.73%	3.35%
Коефициент на Шарп <sup>2</sup> на год. база								
ДПФ	-	-	-	2.99	0.95	1.82	0.35	0.71
ЗУПФ	-	-	-	3.04	0.81	1.64	0.34	0.67
ЗППФ	-	-	-	3.09	0.84	1.70	0.30	0.62

<sup>1</sup> **Стандартното отклонение** на доходността характеризира променливостта в постигната доходност от управлението на активите на пенсионните фондове, оценена посредством степента на ежедневните колебания в стойността на един дял.

<sup>2</sup> **Коефициентът на Шарп (Sharpe ratio)** е показател, който съпоставя постигнатата доходност от управлението на инвестиционен портфейл и поетия риск за постигане на тази доходност.

<sup>3</sup> От 01.07.2004 г.

Представените резултати нямат по необходимост връзка с бъдещи резултати. Дружеството не гарантира положителна доходност и стойността на дяловете може да се понижи. Допълнително обяснение на значението на показателите за доходност и инвестиционен риск, може да намерите на адрес: <http://www.fsc.bg/d.php?id=3184>

**ПОД Алианц България – Пенсионно осигурително дружество на годината**



**ПОД Алианц България**

бул. „Цар Борис III“ №19Б, София, ПК 1612, България

Тел.: +359 2 933 48 00 ; Факс: +359 2 981 53 02

E-mail: pod@allianz.bg

[www.allianz.bg](http://www.allianz.bg)